ملامح المنهج النبوي
في الإدارة والتنمية البشرية

الجزء الأول

محمد عبد الجواد



ملامح المنهج النبوي في الإدارة والتنمية البشرية

الجزء الأول

محمد عبد الجواد

التنسيق الداخلى والإخراج: إسلام الحماقي

الطبعة الأولى

2015

رقم الإيداع: 2015/3456

ISBN : 978 - 977 - 278 - 477 - 6



للنشر والتوزيع

ت: 01152806533

01012355714

darelbasheer@hotmail.com

darelbasheeralla@gmail.com



ملامح المنهج النبوي

في الإدارة والتنمية البشرية

الجزءُ الأوَّل

الإهـــداء

إلى الأسوة والقدوة.. إلى سيد البشر.. المعلم.. والمربي.. والقائد **محمد**ﷺ..

أراني في شوق إلى لقائك.. محبتك.. والأنس بك..

غير أن ذنوبي باتت تقعدني..فقلت: أدل الناس.. و الموهوبين إلى أسرار تميزك..

وأرشد النخبة إلى منطلقات نجاحك..

وأدعو المسلمين إلى الارتباط الوثيق بك وبتراثك..

وأن يستلهموا منك عمق الرؤية.. وتطوير الذات وتنميتها.. وإدارة الحياة وصناعتها..

ويستأنسوا بتجربتك القيادية والإدارية في مجال التنمية البشرية

ومعذرة إذا كبا فيك تبياني وتعبيري..



ولنا في البدء كلمة..

سمها إن شئت (رحلة حب).. أو بالغ في تسميتها وأطلق عليها (رحلة عشق).. نعم يا صديقي هذه رحلة عشق.. عشق مبصر لسيد الخلق محمد ﷺ .. بعدما افتتن الناس بمناهج التنمية البشرية من الشرق والغرب.. تقول لهم (رحلة العشق):

يمموا وجوهكم نحو محمد ﷺ.. لتعلموا معي بيقين إن كثيرًا ممن تناولوا هذه العلوم وكتبوا فيها كانوا فقراء لمنهج محمد ﷺ.

أقدمها لك عزيزي القارىء في شكل رؤية منهجية متواضعة للاستئناس بتجربة الرسول ﷺ القيادية والإدارية في مجال التنمية البشرية من خلال سيرته ﷺ.. لكل من بهرته أضواء الكتابات المتعددة والحديثة في مجال التنمية البشرية.. حتى يستلهموا منه ﷺ عمق الرؤية.. وتطوير الذات وتنميتها.. وإدارة الحياة وصناعتها وفق منهج نبوي لصيق الصلة بثوابتنا وقيمنا.. في حلقات متواصلة..

و لقد يسر لي من قبل أن أجترئ على خوفي.. فأحاول تقديم النبي ﷺ لجمهور المهتمين بالإدارة والتنمية البشرية في كتابي (أسرار التميز

الإداري والمهاري في حياة الرسول ﷺ في جزئه الأول).

..

وللكتابة في هذا الموضوع قصة.. فقد جرى حوار قصير بيني وبين أحد الأساتذة الموهوبين والمتخصصين في إدارة الأعمال منذ زمن طويل[1] .. عبرت فيه عن رغبتي.. بعد تأثري الشديد بكلماته وإعجابي بكتاباته في أن يدلي بدلوه في إلقاء الضوء على تراثنا الإسلامي وقيمنا الحضارية وتطبيقها على مناحي الإدارة والقيادة كعلم.. فقد كنت أحس في هذا الشأن أن كل تعبير عبر عنه وهو يشرح مفاهيم الادارة وقيمها والدروس المستفادة منها له موقف لرسول الله ﷺ ..في القرآن الكريم والسيرة النبوية يستحق أن يذكر هنا، وإنه إن قام بهذه الإشارات فسيكون هذا الطرح أكثر تأثيرًا وإقناعًا في المستمع والقارئ على السواء...

وعلق الرجل بكلمات فيها قدر كبير من الدبلوماسية وأحسبني موافقه عليها تمامًا، بأن الحكمة ضالة المؤمن أنىّ وجدها فهو أحق الناس بها، وأننا لابد أن نحترم تجارب الآخرين وممارستهم طالما اتفقت مع منظومة القيم التي نعتقدها.. أو سارت على الأقل في إطارها.

.. غير أن ذكاء الأستاذ الدكتور – وقد رأى حماسي– جعله يضيف ويتفق معي في أن ربط هذه الكلمات بواقعنا.. ومحاولة البحث عن

(1) هو الأستاذ الدكتور/ حسين القزاز – أستاذ إدارة الأعمال – جامعة الإسكندرية

ملامح التميز الإداري والمهاري في شخصية الرسول ﷺ.. هي محاولة تحتاج إلى جهد أشخاص مؤهلين له.

وانتهى الحوار بيننا.. وتباعدت بنا الأيام والسنون.. وظننت أن فكرتي هذه تاهت مع الزمن.. وأنها مجرد شوق لا يرقى إليه المستوى والتأهيل لدي..

ولكن الفكرة أطلت من جديد تراودني.. ومع إلحاحها الشديد.. سرى الخوف بين جوانحي.. أهو عمل لمجرد أننا نريد أن نقول أته لابد أن يكون لكل شيء مرجعية إسلامية؟

لكن مخاوفي تبددت وانا أرى من خلال قرائتي المتنوعة للسيرة النبوية أن هذه المهارات الإدارية التي تتحدث عنها كتب الادارة الحديثة لها أصول إسلامية ومواقف نبوية غاية في الوضوح والدقة وجديرة بأن يستفاد منها.

ومن هنا كانت المحاولة الأولى الوئيدة والإشارات المتواضعة " لأسرار التميز الإداري والمهاري في حياة الرسول ﷺ " بغير تعنت أو إرهاق للنص أو ليّ لعنقه.

لم أقصد منها إلباس الشيخ قبعة الخواجة.. أو إلباس الخواجة عمامة الشيخ، بل قصدت بها إرشاد كل مسلم إلى أن يولى وجهه شطر نبيه وقدوته أينما كان موقعه ومستواه حيث المعين الذي لا ينضب.. والتوفيق المبهر في إدارة الحياة.. وفريق العمل.. والدعوة[أ] وكيف أدار

ﷺ الدولة وساس الأمور.. ووظَّف الإمكانيات.. وحلَّ المشكلات وتخطَّى العقبات..

..

قد يكون طبيعيًا ونحن في عصر التخصص أن يكون لهذه العلوم فقهها المستقل وتبويبها المستقر، مما يدفع بعض الباحثين إلى شعوره بعدم المنهجية وهو يستشهد بالسيرة النبوية.. و يلمُّ شتات الاشارات من هنا.. وهناك من خلال سيرته ﷺ.

وحين قررت أن استئناف رغبتي في استنباط هذه المبادئ والمهارات من واقع حياة الرسول ﷺ.. ولمّ شتات هذه المواقف من واقع سيرته ومنهج حياته.

وكنت في هذه المحاولات.. لم أتعمد لىّ عنق النصوص لأستنبط منها هذه الدلالات والمواقف، لاسيما وأن منهج الرسول ﷺ وواقعه كان يتناغم مع النظريات ..

الأمر الذي يدعونا إلى العيش بهذه المهارات، كما عاش بها الرسول ﷺ في إدارته لحياته ومنهجه.

..

قصدت أيضًا من هذه الدراسة - عزيزي القارىء - جذب كل مسلم إلى تراثه الأصيل ليقف عنده ويتأمله، ثم يُكمل رؤيته للجديد والحديث الذي يتلاءم مع واقعه وقيمه وثقافته.. فيجمع بين الخيرين

فالحكمة ضالته.. فأنَّى وجدها فهو أحق الناس بها.

..

كما قصدت من هذه الدراسة الأولى أن تكون لفتة هادئة لملامح العظمة في شخصية الرسول ﷺ وإضاءة خافتة لملمح من ملامح تميُّزه وتفرده حتى يشعر المدير العربي بأصالة تراثه الإداري ومخالطته للواقع في نموذج حي يمشى على الأرض، ونكوّن من خلالها ملامح هذا المنهج وأسرار هذا التميز الإداري والمهاري في حياته ﷺ.

..

ولكي أطرح هذا الأمر في صورة عملية وأتخطى به فقه الأوراق.. عمدت إلى كل مهارة وكل تميُّز إداري أوضحه.. وكيف يطبقه كل إنسان – لاسيما من هم في موقع المسئولية – وكيف يطبقها في حياته العملية.. وفي دائرته.. ومؤسسته.

..

ثم شاء الله عز وجل لي أن أرى من قارئي شغفًا بهذا التناول.. واستحسانًا لهذه الرؤية رغم تواضعها.. وتواصل معي كثيرون يرحبون بالفكرة.. فزاد ذلك في إصراري وعزمي.. وكتبت بتوفيق من الله عز وجل الجزء الثاني والذي يعرض لطريقته ﷺ في إدارة الحوار والخلاف في وجهات النظر.. ومهارة رفع الواقع ودراسة البيئة.. وتوظيف المعلومات في اتخاذ القرار.. ومهارة الإنصات الفعال كقيمة

إسلامية وسلوك حضاري وإنساني يؤكد احترامنا للغير.. ضرورة واصطفاء القادة وإعدادهم، ومهارة التعامل الأمثل مع المشكلات وكذلك الهدوء في التعامل على المشكلات واستشارة المحيطين، ومهارة تنظيم الذات.

ومضى على طباعة الكتابين خمس سنوات أو أكثر.. زادت فيها رؤيتي واستيعاب لمناهج التنمية البشرية.. والتقائي بمشاركين. يحبون تعلم هذه العلوم.. فأدركت أنني بكل ما بذلت من جهد لم أوف الرؤية حقها.. وأن التقديم اعتراه نقص.

..

وتهيبت لتقديم منهج النبي ﷺ بصورة جديدة رغبت فيها.. وهي أن أنقل سطوري إلى كلمات مسموعة.. ووفقني الله عز وجل إلى ذلك فكانت الأسطوانة التي تحمل ذات العنوان..

والحقيقة أن العمل السابق (أسطوانة التميز الاداري والمهاري في حياة الرسول ﷺ) له قصة فالحديث عن رسول الله ﷺ مسئولية لا يدركها إلا من يعرف قدر رسوله ﷺ وفضله وفضل رسالته على البشرية حتى يوم الدين.. لذلك تلكأت قليلاً رغم الحماس الذي كان يملأني لإتمام هذا العمل.. وكان من فضل الله عز وجل وتجديدًا لكوامن الشوق في نفسي أنني رأيت (رؤيا) أسعدتني وشجعتني وقضت على كل الخوف بداخلي صبيحة بدئي في إنتاج هذا العمل .. رأيت فضيلة

الشيخ (محمد الغزالي) بزيه الأزهري الناصع في المنام.. وكنا في مسجد.. وكان من الطبيعي أن يؤمنا الشيخ في الصلاة.. إلا أنه في هذه المرة تأخر قليلاً.. وبدأ يعرض على كل واحد ممن معنا أن يتقدم ليؤم الناس.. وكنا وقتها ستة أفراد.. فكان كل واحد منهم يعتذر.. فكيف يؤم الناس وبيننا هذا الشيخ العّلامة.. وكنت أنا آخر واحد يعرض عليه أن يتقدم للصلاة.. فاعتذرت كما اعتذر السابقون.. فأخذني فضيلة الشيخ من يدي وقدمني للصلاة.. وقال لي تقدم فإنني أحب أن أسمع صوتك. وكانت بشارة خير والحمد لله.

..

ومضى على هذا العمل أيضًا وقت.. زادت فيه رؤيتي وكثرت معارفي بالتنمية البشرية.. فألّفت فيها ستين كتابًا.. كنت في كل مرة أكتب أو أقدم عروضًا تدريبية في التنمية البشرية أحس أن هناك موقفًا في حياة النبي ﷺ يسعفني في الاستدلال.. فأستحي ألا أذكره.. فلم أحرم نفسي في كل موقف أن أذكر شيئًا عن ملامح المنهج النبوي في التنمية البشرية والإدارة الذاتية.

..

ولكنني اليوم أشعر بنفس الشعور بأنني لم أوف رسول الله ﷺ حقه في التقديم والعرض من زاوية جديدة هي زاوية (الإدارة.. والتنمية البشرية).. ورغبتي هذه المرة جارفة أن أجوّد وأقدم الأفضل..

وليسمح لي رسول الله ﷺ أن أعيد تقديمه للمهتمين بالإدارة والتنمية البشرية من جديد في هذه المحاولة.. التي تتميز عن المحاولات السابقة في أنها لا تخاطب المديرين فحسب.. ولكنها تخاطب كل إنسان مهتم بهذا المجال ويريد أن يفعّل ويطوّر ذاته..

وليسمح لي ﷺ أن أتفرس في ملامح تميزه أكثر وأكثر.. ألتمس مواطن العظمة.. وأتعرف على جوانب الأسوة.. لاسيما إذا كان هذا القائد هو رسول الله ﷺ أعظم من درج على الأرض. أصّل فيها القديم بالحديث.. والتراث بالمعاصرة.. وأقف إزاء سيرته العطرة.. أتأملها.. وأجلى قدر الجهد عبرها.

ولست مدعيًا لهذه الرؤية المتطورة لجوانب التميز في حياته ﷺ، بل ما أقدمه مجرد رؤية.. واجتهاد.. وقراءة للواقع النبوي في نواحي التنمية البشرية. وكيف نحاول تطبيقها في حياتنا العملية.

ويعذرني القارئ في عدم تمكني من رسم ملامح المنهج بدقة..فأنا أعترف أن رسم ملامح التميز الإداري والمهاري في حياة الرسول ﷺ ومنهجه في الإدارة والتنمية البشرية بدقة... فإن هذا الجهد يحتاج إلى موهوبين يتمتعون بذكاء فذ فريد.. يتناسب مع قدر من يتحدثون عنه.. فالبحر زاخر والرؤية أعمق..

غير أنها مجرد محاولة أخطها تمهيدًا للسبل.. واستنهاضًا للمختصين المؤهلين..لعل الله يشأ أن ينهض لتقديم النبي ﷺ إلى

المسلمين في هذا العصر من هو أقدر مني فيرسم الصورة بدقة.. ويكمل جهدًا بدأته.. وطريقًا سلكته.

وبـعــد..

فإن فاتني فيما سطرت صواب القصد والهدف.. فأدعو الله عز وجل ألا يفوتني شرف المحاولة وأجرها...وأمنية غالية تداعب مهجتي أن ألقاه على الحوض ﷺ.



الحلقة الأولى

امتلاك هدفًا

إن امتلاكك لهدف.. يحفز طاقتك لإفراغ وسعك....ويجعلك تتغلب على معوقاتك، و يغريك بألا تقبل ما دونه إن عُرض عليك من الآخرين.. و يجعل الأمور أمامك واضحة ودقيقة وجلية في تفاوضك مع الغير...

وهذا ما كان يتشوق إليه رسول الله ﷺ وهو يعرض نفسه على القبائل والأفراد...يرجو نصرتهم والاستئناس بهم على إجارته وكفالته في تبليغ الدعوة، بعد ما لاقى ما لاقى من العنت من قريش...وصكها آذانها دونه، وازدياد وتيرة مواجهتها له يومًا بعد يوم..الأمر الذي جعله ﷺ يفكر جديًا فى خطة مغايرة.. فإنه لا ينبغي أن يتوقف المرء وعدوة يكيد له...بل شأن المؤمن أن يكون له خطة بخطة ورؤية برؤية، والله - جل في علاه - يحكم فى نهاية الأمر ولا معقب لحكمه...ولا راد لقدرته...

***

تأمل فرصة في زحام أزماتك، وقم بتحويلها فرصة قوة:

في الوقت الذي أحس فيه النبي ﷺ بأن أرض مكة ما عادت تخصب بجديد ﷺ، رغم ذلك فإن هناك فرصة طبيعية يهيئها الزمان والمكان الذي يتواجد فيه النبي ﷺ ولابد من اقتناصها واغتنامها واستصحاب

ما تجود به من فتوحات...ذلك أن الله وهب (مكة) ميزة كبرى وهى أنها كانت ملتقى للقبائل الوافدة من خارج..

لاسيما وأن من يفد إلى إليها يسمع من الأخبار عن هذا النبي الجديد الذي يعاديه قومه ما يبعثه على الفضول إلى التعرف عليه وسماع أخباره كنوع من إرضاء رغبة لديه..وليس قناعة بما يدعو إليه.

***

تذكر أن

التحديات والمشكلات جزء من طريقك

..وقد بدأ النبي ﷺ حملته فى موسم الحج يدعو الحجيج فى منازلهم التي ينزلون بها فى (منى).... يعرض عليهم نفسه قبيلة قبيلة....يخاطب فيهم نداء الإيمان..(قولوا لا إله إلا الله تفلحوا)...وكشأن الداعين إلى الإصلاح - أفرادًا أو جماعات-لا يجدون طريقهم مفروشًا بالورود والرياحين إنما توضع أمامهم العراقيل...وتصوب الآلة الإعلامية سهامها إليهم حتى تصد الناس عنهم وعن أهدافهم.. فإن (أبا لهب) و (أبا جهل) كانا يلاحقان النبي ﷺ حتى لا يجد لصوته صدى داخل قلوب من يدعوهم.. يزيلون عنهم هذا الأثر الذي ينجح فيه رسول الله ﷺ.

وإذا كان محمد ﷺ يصاحب الفرصة ويدعو القوم فى موسم عبادتهم بقوله (قولوا لا إله إلا الله تفلحوا) فإنهم كانوا يقولون - لكل من يسمع أو يثيره الفضول لكي يسترق السمع-: (يا بني فلان، إن هذا

إنما يدعوكم إلى أن اسلخوا اللات والعزى من أعناقكم، إلى ما جاء من البدعة والضلالة، فلا تطيعوه ولا تسمعوا منه)

و(أبو لهب) و(أبو جهل) يُسمع لهما.. فقد كانا سيدان فى قومها... كما أن (أبا لهب) عم النبي ﷺ.

فإذا كان ذوي قرباه يصفانه بهذا...فكيف ينصت ويسمع له من لا يعرفه؟!!...

غير أن حكمة الله وأقداره يكون لها مع المرء شأن آخر..والحق وإن كان صوته ضعيفًا إذا ماقورن بتأثيرهم ووجاهتهم، إلا أنه يخاطب الفطرة الندية...

... روي عن ابن شهاب الزهري أنه قال (كان رسول الله ﷺ يعرض نفسه على قبائل العرب فى كل موسم، ويخاطب أشرافهم، ويحكّم كل شريف قوم، لا يسألهم مع ذلك إلا أن يؤوه أو يمنعوه، ويقول:" لا أكره أحدًا على شيء، من رضي منكم بالذي أدعو إليه فذلك، ومن كره لم أكرهه، إنما أريد أن تحرزوني (أي تمنعوني) فيما يراد لي من القتل حتى أبلغ رسالة ربي، وحتى يقضى الله تعالى لي، ولمن صحبني بما شاء".

والمتأمل يرى أن رسول الله ﷺ لا يتعرض إلى ما تختلف عليه الأفكار والآراء.... ولا يوجه نقداً إلى ما يدينون به.... وفي هذا يتجلى ذكاء صاحب الرسالة لاسيما في مرحلة بناء العلاقات مع الغير.. فالرسالة التي يقدمها لايختلف عليها كثيرون.

***

تحسس الطريق إلى قلب محدثك

حتى يقتنع الآخرين بما نطرحه من أفكار، لابد لنا من السير في طريق طويل إلى نفوسهم حتى يقتنعون بنا فالقناعات لاتخاطب العقل وحده.. إنما تخاطب الوجدان، فكثير من القناعات التي نتبناها لاتأخذ جهدًا في الايمان بها طالما كان هناك بيينا وبين من يتكلم ود ولطف... ومن التعجل أن يسارع صاحب الدعوة والرسالة بالتقاط ثمرة لم يحن وقت قطافها بعد ؛ ولذلك كان رسول الله ﷺ يخاطب النجدة التي يتميز بها العربي...ويعرض من خلالها الهدف الذي يسعى إليه أولاً وهو حمايته حتى يبلّغ رسالة ربه...وسنرى كيف أن هذا الهدف كان أساسيا فى قبوله ورفضه لما عرض عليه من القبائل..

***

توظيف الطاقات والاستئناس بالخبرات

..والصديق فى رحلة العرض على القبائل كان (أبو بكر الصديق) رضي الله عنه نسّابة العرب.. وأعلم الناس بأحوالهم وصاحب الرسالة يشاركه فى مهمته ويصحب أصحاب الخبرات حتى يستأنس بهم ويستشيرهم.. كشأن موسى عليه السلام...يطلب من الله أن يأنس بهارون أخيه....فيخاطب الله عز وجل...﴿ وَأَخِي هَـٰرُونُ هُوَ أَفْصَحُ مِنِّي لِسَانًا فَأَرْسِلْهُ مَعِيَ ﴾ (القصص: 34)

***

تعرف على ثوابتك ولا تتخل عنها..

وكشأن الشيء الجديد تتفرق عليه الآراء... فمنهم من يحسن الرد.. ومنهم من يسيئه، ومنهم من يتردد ويطلب مهلة التفكير...ولكن صاحب الدعوة والرسالة لابد أن يكون صاحب هدف واضح ومحدد... فالخطط التي نضعها يعالجها الواقع ويطور منها.. ينتقص منها أحيانًا ونكتشف أن طاقتنا كانت أكبر وأوفر أحيانًا أخرى...المهم أن نعرف ما هو الذي نتنازل عنه ونسمح بالتخلي عنه...وما الذي لابد أن نُصر عليه...

.. فممن دعاهم النبي ﷺ وعرض عليهم نفسه ودعوته (بني عامر بن صعصعة)... فقال رجل منهم يقال له (بحيرة بن فراس):

"والله لو أنى أخذت هذا الفتى من قريش لأكلت به العرب." ثم قال له: " أرأيت إن نحن تابعناك على أمرك ثم أظهرك الله على من يخالفك أيكون لنا الأمر من بعدك؟؟.

فقال النبي ﷺ: (الأمر لله يضعه حيث يشاء).

قال: (أفنهدف نحورنا للعرب دونك فإذا أظهرك الله كان الأمر لغيرنا؟! لا حاجة لنا بأمرك فأبوا عليه.. فلما صدر الناس رجعت (بنو عامر) إلى شيخ لهم كان قد أدركه السن ووهن منه العظم فلم يقدر على مصاحبتهم فى الأسفار.. فكانوا إذا رجعوا إليه حدثوه بما يكون فى ذلك الموسم....فلما قدموا عليه ذلك العام سألهم عما كان فى موسمهم؟

فقالوا:" جاءنا فتى من قريش من بني (عبد المطلب) يزعم أنه نبي



يدعونا إلى أن نمنعه، ونقوم معه، ونخرج به إلى بلادنا". قال: فوضع الشيخ يده على رأسه: يا (بني عامر) هل لها من تلافٍ؟

(كأنه يقول لهم استدركوا ما فاتكم حتى لا يفوتكم السبق فى نصرته، والذي نفس فلان بيده ما تقَولها إسماعيلي قط، وإنها لحق فأين رأيكم كان عنكم؟؟!!)[1]

وتأمل معي محاولة النبي ﷺ مع (بني صعصعة) وقد تحركت مطامعهم لسيادة العرب أن هم اخذوا النبي وحموه...لكن رسول الله ﷺ لم يلوح للناس بمكاسب الدنيا ولم يعدهم بشيء، كان يقول للناس: " أدوا واجبكم ولكم عند الله الجنة "

إن دعوة الله لا يخدمها عبيد الدنيا..وإن دين الله لا يحمله بقوة إلا من أخلص لله وجهه.. أما طلاب الدنيا فهم أتباع لها حيث كانت.. لاتهمهم القيم والمبادئ والأخلاق...وإنما هم وراء المغانم..

وما أعظم وضوح النبي ﷺ وتحديده الدقيق للأمور منذ البداية.. لم يخطر فى باله أن يسايرهم ويذهب معهم.. فلعلهم بعد ذلك يفهمون دعوة الله ويتغيرون... لم يفعل ذلك أبدًا فإنه من يتصدى لبناء المجتمع المسلم لابد أن يكون قلبه خالصًا لله... وهذا أمر يختلف عن تأليف القلوب بعد ذلك... لأن المؤلفة قلوبهم وُجدوا بعد أن قام المجتمع المسلم على قدميه...وكانوا رجالاً على الهامش أوقف النبي ﷺ كيدهم

(1) **البداية والنهاية** 140/ 3.

وأذاهم ببعض المال والغنائم.

.. وروى (أبو نعيم) أن النبي ﷺ صحب فى إحدى مرات عرضه نفسه الكريمة على القبائل (علي بن أبى طالب) و (أبو بكر) رضي الله تعالى عنهما، وكان بين (أبى بكر)، وبين قبيلة من (شيبان بن ثعلبة) صلة ومودة، ثم جرى بينهم وبين النبي ﷺ حديث طويل..قال (أبو بكر) مخاطباً القوم: ممن القوم؟

قالوا: من (بني شيبان بن ثعلبة).

فالتفت إلى رسول الله ﷺ وقال: بأبي أنت وأمي ليس بعد هؤلاء من عز فى قومهم، وهؤلاء غرر فى قومهم وغرر فى الناس، وكان فى القوم (مفروق بن عمرو)، و(هاني بن قصيبة)، و(المتنبي بن حارثة)، و(النعمان بن شريك).

وكان أقرب الناس إلى (أبى بكر) رضي الله عنه مجلسًا (مفروق بن عمرو) وكان قد غلب عليهم بيانًا ولسانًا فقال له (أبو بكر) رضي الله عنه: كيف العدد فيكم؟

قال له (مفروق بن عمرو): إنا لنزيد على ألف ولن نغلب من قلة.

فقال له (أبو بكر) رضي الله عنه: فكيف المنعة فيكم؟

فقال مفروق: إنا أشد ما نكون لقاءً حين نغضب، وإنا لنؤثر الجياد على الأولاد، والسلاح على اللقاح، والنصر من عند الله، نهزم مرة، ونُهزم مرة، لعلك أخو قريبين (أي النبي ﷺ).

فقال (أبو بكر) رضي الله عنه: إن كان قد بلغكم أنه رسول الله ﷺ فها هو ذا؟



فقال (مفروق): بلغنا أنه يقول ذلك.

ثم التفت إلى رسول الله ﷺ مخاطبًا له، فجلس، وقام (أبو بكر) يظله بثوبه.

فقال رسول الله ﷺ:" أدعوكم إلى شهادة أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأني رسول الله، وأن تؤوني وتنصروني حتى أؤدي عن الله تعالى الذي أمرني به، فإن قريشًا تظاهرت على أمر الله، وكذبت رسوله، واستغنت بالباطل عن الحق، والله هو الغنى الحميد".

فقال (مفروق): وإلام أيضًا يا أخا قريش؟

فتلا رسول الله ﷺ قوله تعالى: ﴿ ۞ قُلْ تَعَالَوْا۟ أَتْلُ مَا حَرَّمَ رَبُّكُمْ عَلَيْكُمْ ۖ أَلَّا تُشْرِكُوا۟ بِهِۦ شَيْـًٔا ۖ وَبِٱلْوَٰلِدَيْنِ إِحْسَٰنًا ۖ وَلَا تَقْتُلُوٓا۟ أَوْلَٰدَكُم مِّنْ إِمْلَٰقٍ ۖ نَّحْنُ نَرْزُقُكُمْ وَإِيَّاهُمْ ۖ وَلَا تَقْرَبُوا۟ ٱلْفَوَٰحِشَ مَا ظَهَرَ مِنْهَا وَمَا بَطَنَ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا۟ ٱلنَّفْسَ ٱلَّتِى حَرَّمَ ٱللَّهُ إِلَّا بِٱلْحَقِّ ۚ ذَٰلِكُمْ وَصَّىٰكُم بِهِۦ لَعَلَّكُمْ تَعْقِلُونَ ﴿١٥١﴾ وَلَا تَقْرَبُوا۟ مَالَ ٱلْيَتِيمِ إِلَّا بِٱلَّتِى هِىَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُۥ ۖ وَأَوْفُوا۟ ٱلْكَيْلَ وَٱلْمِيزَانَ بِٱلْقِسْطِ ۖ لَا نُكَلِّفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۖ وَإِذَا قُلْتُمْ فَٱعْدِلُوا۟ وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ ۖ وَبِعَهْدِ ٱللَّهِ أَوْفُوا۟ ۚ ذَٰلِكُمْ وَصَّىٰكُم بِهِۦ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿١٥٢﴾ وَأَنَّ هَٰذَا صِرَٰطِى مُسْتَقِيمًا فَٱتَّبِعُوهُ ۖ وَلَا تَتَّبِعُوا۟ ٱلسُّبُلَ فَتَفَرَّقَ بِكُمْ عَن سَبِيلِهِۦ ۚ ذَٰلِكُمْ وَصَّىٰكُم بِهِۦ لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ ﴾ (الأنعام: 151-153)

فقال مفروق: وإلام تدعو أيضًا يا أخا قريش؟ فو الله ما هذا من كلام أهل الأرض، ولو كان كلامهم لعرفناه[1].

***

فتلا رسول الله ﷺ قوله تعالى: ﴿ ۞ إِنَّ ٱللَّهَ يَأْمُرُ بِٱلْعَدْلِ وَٱلْإِحْسَٰنِ وَإِيتَآيِٕ ذِى ٱلْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ ٱلْفَحْشَآءِ وَٱلْمُنكَرِ وَٱلْبَغْىِ ۚ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴾ (النحل: 90)

فقال (مفروق): دعوت والله يا أخا قريش إلى مكارم الأخلاق، ومحاسن الأعمال، ولقد أساء قوم كذبوك وظاهروا عليك.وكأنه أحب أن يشركه فى الكلام (هانئ بن قصيبة)، فقال: "وهذا (هانئ بن قصيبة) شيخنا وصاحب ديننا ".

فقال (هانئ):

" قد سمعت مقالتك يا أخا قريش، وصدّقت قولك واني أرى إن تركنا ديننا، واتبعناك على دينك لمجلس جلسته إلينا... لم نتفكر فى أمرك، وننظر فى عاقبة ما تدعونا إليه زلة فى الرأي، وطيشه فى العقل، وقلة فى نظر العاقبة، وإنما تكون الذلة فى العجلة، وإن من ورائنا قومًا نكره أن تعقد عليهم عقدًا، ولكن نرجع وترجع، وننظر وتنظر".

(1).. هدى السيرة فى التغيير الاجتماعي، حنان اللحام، دار الفكر المعاصر بيروت –لبنان، دار الفكر دمشق سورية. الطبعة الأولى ربيع أول 1422 هـ، أيار (مايو 2001 م ص 113)



وكأنه أحب أن يشركه فى الكلام (المثنى بن حارثة)، فقال: وهذا (المثنى) شيخنا وصاحب حربنا".

فقال (المثنى): قد سمعت مقالتك، واستحسنت قولك يا أخا قريش، وأعجبني ما تكلمت به، والجواب هو جواب (هانئ بن قصيبة)، وإنا إنما نزلنا بين حيزين أحدهما اليمامة والآخر السماوة.

فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "وما هذان الحيزان؟".

فقال له المثنى: أما أحدهما فطفوف البر، وأرض العرب، أما الآخر فأرض فارس وأنهار (كسرى).

وإنما نزلنا على عهد أخذه علينا (كسرى): لا نحدث حدثًا ولا نؤوي محدثًا، ولعل الأمر الذي تدعونا إليه مما يكرهه الملوك؛ فأما ما كان يلي العرب، فذنب صاحبه مغفور، وعذره مقبول، وأما ما كان يلي بلاد فارس، فذنب صاحبه غير مغفور، وعذره غير مقبول... فان أردت أن تنصرف ونمنعك مما يلي العرب فعلنا.

فقال رسول الله ﷺ: " ما أسأتم الرد، إذا فصحتم بالصدق، إنه لا يقوم بدين الله إلا من حاطه من جميع جوانبه."

ثم قال رسول الله ﷺ: مخاطبًا: (أرأيتم، إن لم تلبثوا، إلا يسيرا، حتى يمنحكم الله بلادهم وأموالهم، ويغريكم به، يسبحون الله وتقدسونه"؟

فقال النعمان بن شريك:

(اللهم إن ذلك لك يا أخا قريش).

فتلا رسول الله ﷺ قوله تعالى: ﴿ يَـٰٓأَيُّهَا ٱلنَّبِيُّ إِنَّآ أَرْسَلْنَـٰكَ شَـٰهِدًا وَمُبَشِّرًا وَنَـذِيرًا ﴿٤٥﴾ وَدَاعِيًا إِلَى ٱللَّهِ بِإِذْنِهِۦ وَسِرَاجًا مُّنِيرًا ﴾ (الأحزاب: 45، 46)

ثم نهض رسول الله ﷺ قابضًا على يدي (أبى بكر) رضي الله عنه.

***

وسع مجال إدراكك

إنك لتقف فى هذه المحاورة السابقة على دلالات سيستفيد منها القارئ فى إدارة ذاته وتنمية قدراته..فلكل طرف من أطراف النقاش يوضح جوانب المسألة وفقًا لهدفه من النقاش.. فـ (أبو بكر الصديق) والنبي ﷺ يسألان عن المنعة والحماية وقدرة القوة على حماية الدعوة وتهيئة المناخ لكي يبلغ الرسول ﷺ دعوته ورسالته. و(مفروق).. و(هانئ).... و(المثنى)... يستفسرون معالم الرسالة ومنطوقها ويوسعون من مجال إدراكهم لها حتى يستطيعوا أن يتخذوا قرارًا.... أو يبدوا رأيًا..

كما نلحظ فى هذه المحاورة قدرة النبي ﷺ على طرح المتفق عليه.. وما تميل إليه الفطرة السليمة بادئ ذي بدء من القيم الأخلاقية والسياسية.

***

ابدأ بالمتفق عليه

فرغم أنه لا يساوم على مبادئه.. إلا أنه مع ذلك ليس له مسوغًا فى عرض ما يقلق القوم ويثير مخاوفهم، إنما يدعوهم إلى الابتعاد عن

الفواحش والإحسان إلى الوالدين وعدم قتل النفس والتحرز عن مال اليتيم ومراعاة العدل والحق والوفاء بالعهد والوعد وصلة الرحم.... الخ من الأمور التي تستقيم بها الفطر، وتطمئن به النفوس وينصلح بها حال المجتمعات والأفراد.

***

كن شفافاً وصادقاً في حديثك

..والطرفان يجسدان الشفافية والصدق في المقصد والحديث... فالنبي ﷺ و (أبو بكر الصديق) هدفهما المنعة والحماية.... وأسئلتهم تنبي عن ذلك بلا مواربة....ويرجوان من الطرف الآخر أن يحيط بالأمر الذي يعرضانه عليه من جميع جهاته...ويوضحان هذا الأمر....ورغم هذه الشفافية والصدق فى الحوار وإعلانهما أن من أمامهم ليس هو الشخص المطلوب لافتقاده مما يبحثون عنه.... حيث إن الحماية المشروطة أو الجزئية لا تحقق الهدف المقصود إلا أن النبي ﷺ يعظم مكاسبه كيف لا.. وهو الداعية صاحب الرسالة؟؟! ومن ثم يرجو إيمانهم به وبدعوته وتسبيح الله وتقديسه، وعلى الطرف المقابل... فإن (مفروق)... و (هانئ).. و(المثنى).. و(النعمان).. يصدقون فى حديثهم... ويوضحون له ما يقدرون عليه من حمايته من العرب دون الفرس.

***

التفكير الفعال والتعرف على عواقب الأمور ونتائجها

..ونلحظ فى الموقف دقة التفكير والتريث فى تناول الأمور ومعالجتها بما يمثل منهجًا يلزم إتباعه وتأمله... فـ (هانئ بن قصيبة) يطلب مهلة للتفكير والنظر فى عواقب الأمور، ويُعد غير ذلك زلة فى الرأي وطيش فى العقل وقلة فى نظم العواقب والتعرف على النتائج ومما يتبعها.. والعجلة فى قبول الأمور دون تفكر وتدبر ذلة ومنقصة لصاحبها وتؤدى به إلى الخسران.. وصاحب الرسالة والدعوة لا يضيره أن يتأمل غيره ما يدعوه إليه ويتفكر فيه ويتفرسه حتى إذا ما اتفقا وآمن بما سمع كانت قناعته هي محركه الدائم للعمل والاستمرار.

***

الأمل الواسع والثقة فى نصر الله

..وليس مجرد الحماسة التي تفتر بعد قليل ويتردد صاحبها بين كل حين وحين، والرسول ﷺ والموقف يتسرب من بين يديه... يحدث نفسه والآخرين حديثًا ايجابيًا يملأه الأمل الواسع والثقة فى نصر الله.. فيتنبأ لهم بالنصر على فارس قريباً !!

...كما أن الرسول ﷺ عرض نفسه على قبائل العرب كلها فى (ستة وعشرين) محاولة يفشل بعضها وينجح الآخر بنسبة نجاح لا تحقق الهدف الذي يسعى إليه.

وهذا درس لكل داعية وصاحب رسالة أو صاحب مهمة فى الحياة



أن يوَدع اليأس من بين جنباته.. ويؤمل فى الغد... ويفتح له ذراعيه.. وحديث الأمل حديث هام لكل صاحب دعوة ورسالة.. ولكل من أراد أن يكون النجاح حليفه... فالأمل يستفز طاقات المرء... ويجدد خلاياه ويدفعه لبذل المزيد....واليأس يقتل العزائم ويوهنها ويدفع للإحباط.... فقو عزيمتك...وجدد املك.

***

قدر الآخرين وأنصت إليهم

...ونلمح فى الحوار مدى التقدير وحسن التفهم والإنصات فحديثهم إليه (أخا قريش)...دعوة للاسترسال (وإلام تدعوا أيضًا يا أخا قريش، فو الله ما هذا من كلام أهل الأرض ولو كان كلامهم لعرفناه ".

و(مفروق) يشرك (هانئ بن قصيبة) فى الحديث ويقدمه بـ (شيخنا وصاحب ديننا)،و (هانئ بن قصيبة) يشرك (المثنى بن حارثة) فى الحديث ويقدمه بـ(شيخنا وصاحب حربنا)..

ويقول (المثنى) للنبي ﷺ (قد سمعت مقالتك، واستحسنت قولك يا أخا قريش، وأعجبني ما تكلمت به)

ويرفض (هانئ بن قصيبة) أن يعقد عقدًا دون استشارة قومه وتناول الأمر معهم بقوله: (وإن من ورائنا قومًا نكره أن نعقد عليهم عقدًا، ولكن نرجع وترجع، وننظر وتنظر) !!

..وفي رواية أنه ﷺ كان يعرض نفسه على الناس بالموقف فيقول:

(هل من رجل يحملني إلى قومه؟

فإن قريشاً قد منعوني أن أبلّغ كلام ربي عز وجل)، فأتاه رجل من (همدان).

فقال ﷺ من أنت؟ قال الرجل: من (همدان).

قال: فهل عند قومك من منعة؟

قال: نعم.

ثم إن الرجل خشي أن يعاتبه قومه فأتى رسول الله ﷺ فقال: آتيهم فأخبرهم ثم آتيك من عام قابل.. قال: نعم.فانطلق الرجل وجاء وفد الأنصار في رجب.[1]

****

دقة التقدير ومتى تبادر ومتى تتريث؟؟

فانطلق !!... إن الفرص التي تسنح للمرء لابد أن يحسن اغتنامها ولا يضيعها فقد ضاعت من هذا الرجل الفرصة الثمينة...والحكمة هي أن تعرف متى تبادر وتغتنم الفرص.. ومتى تتأنى وتتدبر وتتريث...؟[2]

فيقول الرسول ﷺ لـ (أشجّ عبد القيس): (إن فيك لخصلتين يحبهما الله: الحلم والأناة)[3] وذلك أنه جاء مع وفد قومه، فلما وصلوا

(1) رواه أهل السنة الأربعة 3 / 140.

(2) هدى السيرة النبوية في التغيير الاجتماعي – المصدر السابق ص 114

(3) رواه مسلم.



إلى مسجد رسول الله ﷺ قفزوا إلى لقائه من فوق رواحلهم.. أما هو فقد عمد إلى الرواحل فعلقها وبدل ملابسه وتطيب ثم ذهب إلى رسول الله ﷺ. فهذا نموذج للأناة في محلها.

.. أما (حنظلة) فقد سمع النداء إلى الجهاد وهو مع عروسه.. فقام إلى المعركة فاستشهد، وغسلته الملائكة حتى صار يدعى (غسيل الملائكة)، وهذا نموذج للتعجيل إلى الخير.

***

سَوق فكرتك لقادة الرأي

...ونلمس في هذه المرحلة أيضًا والتي يعرض الرسولﷺ نفسه على القبائل.. أنه أشهد قادة الرأي وأصحاب الأسماء والشرف الذين يقصدون مكة.. يعرض عليهم ﷺ أمور الدعوة والرسالة.

ومن الجدير بالذكر أن قناعة قادة الرأي بالفكرة يغري غيرهم بالاقتناع بها والانضمام تحت لوائها.

... ولنعش مع رسول الله ﷺ هذه المقابلة الكريمة مع (سوُيّد بن الصامت).

حيث قدم (سويد) أخو بني (عمرو بن عوف) مكة حاجًا أو معتمرًا، وكان (سويد) يسميه قومه (الكامل)، لجَلدِه، وشِعره، وشرفه، ونسبه.. فتصدى له رسول الله ﷺ حين سمع به، فدعاه إلى الله والإسلام.

فقال له (سويد): فلعل الذي معك مثل الذي معي؟!

***

تحل بأدب الحوار

.. وحماسة الداعية لفكرته لا تبرر له توهين أفكار الآخرين.. فكل فرد يعظم من ذاته.. ويود من غيره أن يقره على ذلك.. وهكذا كل الناس.. وقد راعى النبي ﷺ هذه الحاجات النفسية وأتقن التعامل معها بذكاء ولباقة.

فقال له رسول الله ﷺ: "وما الذي معك"؟.

قال: "مجلة لقمان".. وهي صحيفة تطلق على الحكمة...أي حكمة لقمان.

فقال له رسول الله ﷺ: (أعرضها عليّ)، فعرضها عليه.

فقال ﷺ: (إن هذا الكلام حسن، والذي معي أفضل من هذا.. قرآن أنزله الله عليّ،وهو هدى ونور).

فتلا عليه رسول الله ﷺ: القرآن، ودعاه إلى الإسلام، فلم يُبعد منه، ثم انصرف عنه فقدم المدينة على قومه فلم يلبث أن قتله الخزرج، وقد كان رجال من قومه يقولون: إنا لنراه قُتل وهو مسلم. وكان قتله قبل يوم بعاث.

وكان ممن دعاهم رسول الله ﷺ: أيضًا.. فتية من (بني عبد الأشهل) يقودهم (أبو اليسر أنس بن رافع) قدموا إلى مكة يلتمسون الحلف من قريش على قومهم من الخزرج.

سمع بهم رسول الله ﷺ: فأتاهم فجلس إليهم، فقال:" وهل لكم في خير مما جئتم له"؟

قالوا: وما ذاك؟. قال: (أنا رسول الله إلى العباد أدعوهم إلى أن يعبدوا الله، ولا يشركوا به شيئاً، وأنزل عليّ الكتاب) ثم ذكر لهم الإسلام، وتلا عليهم القرآن.

فقال (إياس بن معاذ) -وكان غلامًا حدثًا-: هذا والله خير مما جئتم له، فأخذ (أبو اليسر) كفاً من تراب، وضرب به وجهه، وقال: دعنا منك، فلعمري لقد جئنا لغير هذا، فصمت (إياس).

وقام رسول الله ﷺ عنهم، وانصرفوا إلى المدينة، وكانت وقعة بُعاث بين الأوس والخزرج، ثم مات (إياس بن معاذ)، وقد روى من حضره من قومه أنه ما زال يهلل الله ويكبره، ويحمده ويسبحه حتى مات، فما كانوا يشكون أنه مات مسلمًا.... لقد استشعر الإسلام في ذلك المجلس حين سمع من رسول الله ﷺ ما سمع.

***

استثمر الأحداث في التبشير برسالتك

"وإذا شاء الله لأمر أن ينتشر هيأ له أسبابه في النفوس.. الأمر الذي يدعونا إلى استثمار الأحداث على المستوى الجماعي وعلى المستوى الفردي في الدعوة لرسالتنا.

وصاحب الرسالة أيضًا يستثمر إقبال النفوس وإدبارها في نشر أفكاره وترتيب أولوياتها.

.. فقد وقعت موقعة عظيمة بين الأوس والخزرج سميت بـ(يوم بعاث) قتل فيها كثير من أشراف الأوس والخزرج وكبرائهم. ولم تبق فيهم من شيوخهم إلا القليل؛ ولذلك أحس الأنصار بفضل الإسلام وتجميعهم بعد فرقة.. وغرس الحب والود في قلوبهم بعد صراع دائم من العداوة والشقاق.

وقد روى البخاري في صحيحه بسنده عن عائشة رضي الله عنها قالت: (كان يوم بُعاث يومًا قدّمه الله لرسوله، قدم رسول الله ﷺ المدينة، وقد افترق ملأهم، وقُتل سراتهم).

.. وهكذا حركة دءوب.. وسعي جهيد هنا وهناك يحدوه الأمل وتغذيه القناعة بنضارة ما يحمل من رسالة.. يأتي (بني كندة) في منازلهم، ويدعوهم فيأبوا عليه، ويأتي قبيلة (كلبًا)في منازلهم فلم يقبلوا عليه ما عرضه عليهم، ويأتي (بني حنيفة) في منازلهم، وومنهم من كان يفتح شهيته للاستمرار.. ويقوي عزيمته، ومنهم من كان يرفض.. منهم من كان يؤمن وينصت...



أتقن عملك ولن يضيع الله جهدًا

وهكذا الأمور سجال.. وصاحب الرسالة يستعذب الجهد في سبيل الله.. منتظرًا الفرج من الله..ومن سنن الله أنه يجزل العطاء لكل متقن ومحسن.. ولا يضيع جهده هباء.. فأراد الله أن يطيب فؤاد رسول الله ﷺ المجروح وسعيه المكدود بما تقر به عينه..

..يقول ابن اسحاق: فلما أراد الله عز وجل إظهار دينه وإعزاز بنيه، وإنجاز موعده له.. خرج رسول الله ﷺ في موسم الحج، فعرض نفسه على قبائل العرب كما كان يصنع في كل موسم.

****

روشتة نبوية
في الإدارة والتنمية البشرية

1. امتلك هدفا ورسالة في حياتك حتى تحفز طاقتك وتتغلب على معوقاتك.
2. تذكر أنه في كل أزمة تسنح فرصة، تأملها وحاول استثمارها وتطويعها لصالحك.
3. تذكر أن التحديات والمشكلات التي تواجهك جزء لا يتجزأ من تكوين خبراتك، فرحب بها ودعها تساهم في صنعك.
4. تحسس طريقك إلى قلب محاورك.. ولا تنتقد محدثك.
5. وظِف طاقات من حولك، واستأنس بخبراتهم، وتذكر أن هذا أدعى إلى تيسير مهمتك وتحقيق أهدافك.
6. تعرف على ثوابتك وقيمك الأساسية أثناء حوارك مع الآخرين، ولا تتنازل عنها، لا سيما وإن كانت تتعلق بمبادئك في الحياة.
7. وسع مجال إدراكك، واطرح الأسئلة التي تجعلك ملمًا بقدر كبير بما تسمعه من غيرك.
8. ابدأ بالمتفق عليه، ولا تفتن بإسماع محاورك الأشياء المختلف

عليها في بداية حديثك.

9. كن موضوعيًا وصادقًا في حديثك، وتمتع بالشفافية الكاملة، ووضح أهدافك بتلقائية أثناء حديثك وحوارك مع الآخرين.

10. تمتع بالتفكير الفعال، وتعرف على عواقب إقبالك على أمور أو تركها.

11. كن صاحب أمل واسع وثقة في نصر الله.. وتذكر أن الأمل يجدد العزائم ويقوي الإرادة.

12. قدّر الآخرين واحترمهم وأنصت إليهم ؛ يقبلون عليك ويقدرونك ويحترمونك وينصتون إليك.

13. تمتع بدقة التقدير.. واعرف متى تبادر ومتى تتريث واحسب لكل شيء حسابه.

14. سوّق فكرتك لقادة الرأي وأقنعهم بها؛ فهذا ييسر مهمتك في إقناع الآخرين بها والإقبال عليها.

15. تحل بأدب الحوار، وانتق اللفظ الطيب الذي يدعو محاورك إلى الاقتناع بما تملك من أفكار وآراء.

16. استثمر الأحداث في التبشير برسالتك والإقناع بأفكارك، واستثمر إقبال النفوس في نشر فكرتك وترتيب عرض موضوعاتك.

17. أتقن عملك ولن يضيع الله جهدك.. وخذ بالأسباب، وتأكد أن التوفيق حليف الأخذ بالأسباب والاعتماد على الله.

الحلقة الثانية

مقومات نجاح الفكرة

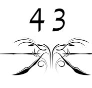
وبدأت.. رحلة النجاح..

وأول معالمها مؤمنون بالفكرة والرسالة.. وأولئك هم الذين يبنى عليهم العمل.. وهؤلاء في لغة الأعمال هم أهم الأصول التي تقتنيها المنظمة.. ولابد من تربيتهم ورعايتهم لأنهم هم الذين سيكونون منارة لكل مبصر...

وانطلق الركب الكريم تملأ حرارة الإيمان قلوبهم. ويملأ عقولهم القناعة بهذا الدين الذي سيلُم شعثهم.. وسيوحد صفهم.. وسيقرب أفكارهم، وصادف الحق الذي تحمله رسالة الإسلام فطرًا صافية.. وعقولاً نقية.. ومشاعر متدفقة..لم تقصر في الدعوة إلى ما آمنت به.. ولأنه دين الفطرة فإن الفطر السلمية سرعان ما تستجيب له.. وتحس الراحة والهدوء في كنفه..وتوافرت في الرهط الكريم كل مقومات نجاح الفكرة "إنما تنجح الفكرة إذا قوي الإيمان بها.. وازدادت الحماسة لها".[1]

"وتجاوب معهم من دعوهم. وعادوا إلى النبي ﷺ في موسم الحج الذي أعقب الموسم الأول اثنا عشر نقيبًا من الأوس والخزرج"

(1) الرسائل.. الإمام الشهيد حسن البنا "رسالة إلى الشباب".



لا لأداء الحج فقط، بل لهذا وللقاء النبي ﷺ وإعطاءه المواثيق ممثلين عمن آمن بهم وبرسالتهم".

***

تأمل لغة خطابك ووظفها في ضوء ظروف محدثك

"وقد روي عن عبادة بن الصامت أنه قال: "كنت فيمن حضر العقبة الأولى، وكنا اثني عشر رجلاً ليبايع رسول الله ﷺ "..وبايعهم الرسول ﷺ – كما نقل إلينا عبادة بن الصامت نص هذه المبايعة:

"بايعنا رسول الله ﷺ، على ألا نشرك بالله شيئًا، ولا نسرق ولا نزني، ولا نقتل أولادنا، ولا نأتي ببهتان نفتريه بين أيدينا وأرجلنا، ولا نعصيه في معروف.

قال رسول الله ﷺ:" فإن وفيتم فلكم الجنة وإن غشيتم شيئًا فأخذتم بحده في الدنيا فهو كفارة له، وإن سترتم عليه إلى يوم القيامة، فأمركم إلى الله تعالى، إن شاء عذب وإن شاء غفر".

ولنتأمل النص بعين مدققة.. فهو يدعو إلى صدق التوجه وإفراد الله عز وجل بالعبادة والطاعة، وعدم إشراك معه أحد غيره. فصوب بذلك منطلقاتهم ومقاصدهم في الحياة..ويدعوهم إلى جوانب أخلاقية تمس حياتهم الشخصية والذاتية في ألا يأتوا بأي بهتان.

وجوانب أخلاقية تنعكس على العلاقات الاجتماعية بالرشد وضبط مسار المجتمع وعدم الاعتداء على حرمات الآخرين سواء فيما يتعلق

بأنفسهم (ولا نقتل أولادنا)، أو بممتلكات الآخرين أو أعراضهم (ولا نسرق ولا نزني)....وهذه الجوانب من الإعداد الخلقي والاجتماعي.. والعقائدي.. مرتكزات لبناء الإنسان الصالح في كل مكان. "وهي قواعد تصلح للبناء عليها وتزكيتها بعد ذلك".

... إن التحيز بالإيمان.. منطق صائب.. إن كل سعي يبذله الإنسان ينتظر من وراءه شيئًا.. فإذا ربطت مقصده بغاية نبيلة رطبت فؤاده.. وهذبت مشاعره.. وصوبت منطلقاته..

❋❋❋

اربط القلوب بخالقها..

وحفزها بالإيمان لأن عطاءك المادي لن يسع الآخرين

ولذلك يبين لهم الرسول ﷺ الأمر على حقيقته (فإن وفيتم فلكم الجنة)...الجنة.. كانت هذه الكلمة كافية في أن تكون مطمحًا لهم.. فلم يعدهم بشيء سواها!

ثم يعرض عليهم عواقب عدم الوفاء.. ولا يضيق فيها واسعًا.. وتأمل معي جمال التعبير (وإن سترتم)..... وانطلق ركب الإيمان.. يفكرون كيف يوفون ببيعتهم.. ويوزنون أعمالهم عليها..

وهؤلاء الصحب الكرام.. لابد أن يكون لهم مرجع يرجعون إليه.. يستنيرون برأيه.. وهدي ما يُعِبر عنه..

❋❋❋

تعرّف على الآخرين

ووظف طاقاتهم وإمكانياتهم في المكان المناسب

ولذلك أرسل رسول الله ﷺ معهم (مصعب بن عمير) الذي يلتقي في النسب مع النبي ﷺ في (قصي بن حكيم) فهو كما جاء في نسبه (مصعب بن عمير بن هاشم بن عبد مناف بن عبد الدار بن قصي).[1]

"و(مصعب) ندي الإيمان.. حلو اللسان.. ممثل للفكرة ونضارتها بشكل جيد.. فهو كما يعبرون ويصفونه:

وكان مصعب معطرًا..

بأندر العطور..

وكان يلبس الحرير..

وكان شامة أحبت الحياة..

وزهرة تنفست روائح النعيم...

وحينما رأته أمه تجهمت..

نادت أباه: يا عمير.

صغيرنا الحبيب مثقل بسره..

لابد أنه أحب..

---

(1) المرجع في السيرة النبوية (خاتم النبيين)، المجلد الأوّل الإمام محمد أبو زهرة، دار الفكر العربي، غير معروف رقم الطبعة ج.م.ع، 2004 ص 438

هون عليك يا فتى، لو أن من أردتها تقيم في القمر!!

لو أن دارها بعيدة، عصية السفر...

لو أنها تقيم في جناح طائر، أو بين أنفس الدرر..

لأتت إليك دون لمحة البصر..

ضحك الجميع حوله..لكنه لم يبتسم..

وسرى الوجوم قاسيًا على مشارف النغم..

وطال صمته..وطال صمته..حتى انتهى مطاف صبرهم.. فتحركت في البيت صيحة الغضب..

لابد من نهاية لذلك العجب..

ولم تطل إجابته..

في لفظين قالها: لا إله إلا الله.. محمد رسول الله[1]

فـ (مصعب) شاب ملأ الإيمان قلبه فأنار جوانبه ونواحيه.. يصلح لكي يكون سفيرًا ورسولاً..

هذا ظن النبي ﷺ.. وصدق ظنه.. فقد فتح الله على يديه قلوبًا حملت الرسالة واختصرت الطريق.

... ولنتأمل أحد يوميات (مصعب بن عمير) وفقهه وسعة صدره ورجاحة منطقه وتوفيق الله له..

---

(1) أبو مازن الساحر (د. أكرم رضا)



"خرج أسعد بن زرارة الذي نزل عليه يريد به دار (بني عبد الأشهل) ودار (بني ظفر) " وكان (سعد بن معاذ) ابن خالة (أسعد بن زرارة)، فدخل به حائطا (بستانًا)، من حوائط (بني ظفر) " فجلسا في البستان واجتمع إليهما رجال ممن أسلم.

و(سعد بن معاذ) و (أُسيد بن حضير) يومئذ سيدا قومهما من (بني عبد الأشهل) وكلاهما مشرك على دين قومه، فما سمعا به، قال سعد لـ (أُسيد):

لا أبا لك انطلق إلى هذين الرجلين اللذين قد أتيا ديارنا ليسفها ضعفاءنا فازجرهما، وانههما أن يأتيا ديارنا، فإنه لولا (أسعد بن زرارة) مني حيث قد علمت كفيتك ذلك، هو ابن خالتي ولا أجد عليه مقدمًا.

فأخذ (أُسيد بن حضير) حربته ثم أقبل إليهما فلما رآه (أسعد بن زرارة) قال لـ (مصعب): هذا سيد قومه وقد جاءك فأصدق الله فيه..

قال (مصعب): أن يجلس أكلمه.

قال: فوقف عليهما متشتمًا.

فقال: ما جاء بكما إلينا تسفهان ضعفاءنا؟

اعتزلانا إن كانت لكما بأنفسكما حاجة.

فقال له (مصعب): أو تجلس فتسمع؟.. فإن رضيت أمرًا قبلته، وإن كرهته كُفّ عنك ما تكره؟

قال: أنصفت، ثم ركز حربته وجلس إليهما، فكلمه (مصعب)

بالإسلام وقرأ عليه القرآن..

فعرفا في وجهه الإسلام قبل أن يتكلم في إشراقه وتسهله، ثم قال ما أحسن هذا وأجمله، كيف تصنعون إذا أردتم أن تدخلوا في هذا الدين؟

قالا له: تغتسل فتتطهر وتطهر ثوبيك ثم تشهد شهادة الحق ثم تصلي، فقام فاغتسل وطهر ثوبيه وشهد شهادة الحق ثم قام فركع ركعتين.

ثم قال لهما: إن ورائي رجلاً إن اتبعكما لم يتخلف عنه أحد من قومه، وسأرسله إليكما الآن: (سعد بن معاذ).

ثم أخذ حربته وانصرف إلى (سعد) وقومه وهم جلوس في ناديهم، فلما نظر إليه (سعد ابن معاذ) مقبلاً. قال: أحلف بالله لقد جاءكم (أُسيد) بغير الوجه الذي ذهب به من عندكم.

فلما وقف على النادي قال له (سعد): ما فعلت؟

قال: كلمت الرجلين فوالله ما رأيت بهما بأسًا. وقد نهيتهما.

فقالا: نفعل ما أحببت.

وقد حُدّثتُ أن (بني حارثة) خرجوا إلى (أسعد بن زرارة) ليقتلوه وذلك أنهم عرفوا أنه ابن خالتك ليحقروك، فقام (سعد بن معاذ) مغضبًا مبادرًا مخوفًا للذي ذكر له من (بني حارثة) وأخذ الحربة في يده ثم قال:

والله ما أراك أغنيت شيئًا، ثم خرج إليهما (سعد) فلما رآهما مطمئنين عرف أن (أُسيدا) إنما أراد أن يسمع منهما، فوقف متشتمًا ثم

قال لـ (أسعد بن زرارة):

والله يا (أبا أمامة) لولا ما بيني وبينك من القرابة ما رمت هذا مني، أتغشانا في دارنا بما نكره؟

قال وقد قال (أسعد) لـ (مصعب): جاءك والله سيد من وراءه من قومه إن يتبعك لا يتخلف عنك منهم اثنان..

فقال له (مصعب): أو تقعد فتسمع فإن رضيت أمرًا رغبت فيه قبلته وإن كرهته عزلنا عنك ما تكره؟

قال (سعد): أنصفت، ثم ركز الحربة وجلس فعرض عليه الإسلام وقرأ عليه القرآن.. فعرفنا والله في وجهه الإسلام قبل أن يتكلم في إشراقه وتسهله.

ثم قال لهما: كيف تصنعون إذا أنتم أسلمتم ودخلتم في هذا الدين.

... ففعل مثل (أُسيد).. ثم أخذ حربته فأقبل عائدًا إلى نادي قومه ومعه (أُسيد بن حضير) فلما رآه قومه مقبلاً قالوا:

نحلف بالله لقد رجع إليكم (سعد) بغير الوجه الذي ذهب به.. فلما وقف عليهم قال:

يا (بني الأشهل) كيف تعلمون أمري فيكم؟

قالوا: سيدنا وأفضلنا رأيًا وأيمننا نقيبة.

قال: فإن كلام رجالكم ونسائكم علي حرام حتى تؤمنوا بالله ورسوله.

قال: فوالله ما أمسي في دار (بني عبد الأشهل) رجل ولا امرأة إلا مسلم ومسلمة.. ورجع (سعد) و (مصعب) إلى منزل (أسعد بن زرارة) فأقاما عنده يدعوان الناس إلى الإسلام حتى لم تبق دار من دور الأنصار إلا وفيها رجال ونساء مسلمون[1]

***

أصدق الله في سعيك

.. ما معنى أن تصدق الله في سعيك؟!

هل تتقن مهامك وتتوكل على خالقك؟

.. هل تصل بك حدود الثقة في الله أعلى مراتبها فتحس في نفسك الفقر إلى خالقك؟

هل هي طاقة ذاتية وإيمانية يحركها الإنسان بين جنباته فتمكنه من قدراته ومواقفه وتؤدي به إلى قمة النجاح؟

أعتقد أن المعنى يستوعب كل هذه المفردات وغيرها.. وكل الناجحين ينبغي أن يستلهموا هذا المعنى.. مهما أوتوا من التوفيق والإخلاص فالنصيحة التي استوعبت (مصعب) حري بها أن تستوعب كل صاحب رسالة..

***

(1) البداية والنهاية 3 – 152.



تذكر أدب الحوار، وكن عف اللسان

.. إن (مصعب) داعية ذو رسالة.. تفيض على قلبه الرقة والهدوء.. وتجرده من حدود ذاته.. وتجعله يتحمل في ذات الله ويلقى في سبيله ما يلقى، ومن ثم لم يواجه الشتائم التي تنهال من (سعد بن معاذ).

و (أُسيد بن حضير) يسوده غضب مثلها.. وإنما استوعبها بهدوء المؤمن ويدعوه إلى الجلوس والاستماع.. ويطمئن داخله الغاضب بأنه إن لم يرض فسوف يكف عنه ما يكرهه.. ويخاطب الغاضب بلسان العقل والقلب.

***

اجتهد في استيعاب المغضب

إن تصرف (مصعب) يطرح أمامنا ملامح لمنهج في التعامل مع الإنسان الغاضب.. فهو يبتلع إساءتهم أولاً ويفرغ الشحنة المكبوتة من الغضب التي تملأ قلوبهم.. حتى إذا ما اطمئنوا إلى ذلك.. دعاهم إلى الجلوس.. لاسيما وأن تغيير الهيئة بغير مشاعر الإنسان.

ثم ينصحهم بالإنصات إلى حواره ومنطقه.. وسماع الإنسان لأمر يحس أنه حر في قبوله أو رفضه يجعل قواه الداخلية غير مستنفرة، ومن ثم يسمع بشكل أفضل وأحسن.

***

تعلّم قراءة الوجوه.. ودلائل التواصل الفعال مع الآخرين

"و(مصعب) و(أسعد بن زرارة) يقرءان وجه (سعد بن معاذ).. و (أُسيد بن حضير)..

إن قراءة الوجه تدعوك إلى التقديم والتأخير في منطقك وطريقة عرضك..

إن ملامح الداخل ينطق بها الظاهر.. سواء كانت هذه الملامح غضب وفتور.. أو سهولة وإشراق.. ومن يحسن قراءة ملامح محدثه فإنه يستطيع تعديل منطقه بالصورة المرنة التي تقتضيها طبيعة الموقف.. وكانت قراءة (مصعب) و (أسعد بن زرارة) موفقة وصحيحة.. كيف لا وهما يريان بنور الله؟..ويصدق على إحساسهما هذا قول (أُسيد)، و (سعد بن معاذ).. "ما أحسن هذا وأجمله؟".

وسبحان الله فإن الإنسان المؤمن تقرأ وجهه من ملامح وجهه وأساريره المنبسطة، وارتياح عضلاته من التجهم والتوتر.

وتخليت في نفسي وأنا أكتم ابتسامتي.. ماذا بعد أن وعدهما (مصعب) بأنهما إن رضيا كلامه قبلاه.. وإن كرهاه كفه عنهما.. هل كان (مصعب) سيفي بوعده معهما.. أم أنه سيصر على عرض حقه بعد هذا الوعد؟!!

ومعرفتي بالإسلام ومواقفه تحيي في يقيني أن (مصعب) كان سيفي بوعده وعهده ؛لأن الإسلام يوجه رسالته إلى فتح القلوب

والعقول أولاً.. فلا إرغام ولا إكراه.. والقسر ليس من منهج الإسلام ولا من معالمه،ومن ناحية أخرى فإن صاحب الرسالة يطمئن في داخله إلى وعد الله بأن النجاح سيكون حليفة ومبتغاه ونهاية قصده.. كيف لا.. وهو يخاطب فطرة لم تتلوث، تنصت ولا تتكبر.. تدافع عما تظن أنه الحق.. فإن آنست الحق في غيره كانت أول ما يؤمن به.. ويدعو إليه؟

"كما أن الإنصاف يدعونا إلى أن نعترف بما كان عند العرب –قبل الإسلام– من ميزات حيث كانوا على الفطرة في سلامة محاكمتهم للأمور وحبهم للإنصاف.. وحرصهم على نصرة أقربائهم.. والله أعلم حيث يجعل رسالته.

***

لا تتلكأ كن مبادئًا ومبادرًا.. طالما تبين لك وجه الحق الصواب

وألمح في هذا الموقف المبادأة والمبادرة من (أسيد).. و (سعد بن معاذ).. فمنذ أن تعرفا الطريق قد وضح أمامهما واستبان لهما وجه الصواب..

فـ (أُسيد) يؤمن ويتطهر.. ويوجههما لكنز من كنوز الخير وهو (سعد بن معاذ).. ويحرضه على مقابلتهم وسماعهم.

و(سعد بن معاذ) يؤمن ويتطهر بعد أن خالطت بشاشة الإيمان قلبه ويتوجه إلى قومه يدعوهم لما آمن به..ليت مسلمي اليوم يتخلون عن

برودة العواطف التي استشرت في وجدانهم ويحملون هم دينهم.. كما يحملون هم معايشهم التي كفلها الله لهم..

***

وجّه دعوتك ورسالتك إلى أصحاب القرار وقادة الرأي

.. إن أصحاب القرار في كل مجتمع أو قادة رأيه لديهم قوة هائلة في النفوس.. وقناعتهم بمبدأ.. والترويج له.. يكفل النجاح لهذا المبدأ..

وحري بأصحاب الرسالة أن يتوجهوا إليهم ويخاطبونهم.. ويعرفون لهم مكانتهم ولا يتجاهلون حظوظهم النفسية..

(وندهش حين نرى إسلام قوم (سعد) بإسلامه.. وهكذا الناس تتبع النخبة الموثوق بها.. لكن هذه التبعية يجب أن تُدعم بالتوعية والتعليم حتى لا يبقى الناس أتباعًا لكل ناعق..

وقد حرص الأنبياء على إخراج الإنسان من التقليد لآبائهم وسادتهم إلى الاختيار الواعي.(اعرف الحق تعرف رجاله).. (ومرحلة الارتباط بالأشخاص هي إحدى المراحل في تطور الإنسان المعرفي كما يقول مالك بن نبي)[1].

***

---

(1) هدي السيرة النبوية في التغيير الاجتماعي - المرجع السابق ص 120.



واعترف لأصحاب الفضل والسبق بفضلهم وسبقهم

إن النابهين من الناس والناجحين منهم يدركون أن وجودهم في الحياة ليس عبثًا.. ويتحرجون من أن يكونوا في هذه الدنيا مجرد أناس عاديين..كيف لا.. والمواقف تحفظ لأصحابها الحقوق.. والحياة تسجل لهم سبقهم ومواقفهم الطيبة؟

روى ابن اسحاق بسنده عن أبي الشامة عن (عبد الرحمن بن كعب بن مالك) حين ذهب بصره قال:

(كنت إذا خرجت به إلى الجمعة، فسمع الأذان صلى على (أبي أمامة) (أسعد بن زرارة) فمكث حينًا على ذلك، لا يسمع أذان الجمعة إلا صلى عليه واستغفر له، فقلت في نفسي، والله إن هذا بي لعجز، ألا أسأله ماله إذا سمع أذان الجمعة صلى على (أبي أمامة) (أسعد بن زرارة)، فخرجت به في يوم جمعة، كما كنت أخرج، فلما سمع الأذان للجمعة صلى عليه، واستغفر له، فقلت: (يا أبت مالك إذا سمعت الجمعة صليت على (أبي أمامة)، فقال: أي بني كان أول من جمع بنا في المدينة – في هزم النبيت من حرة بني بياضة – في مكان يقال له (نقيع الخضمات)، قلت: وكم أنتم

يومئذ؟. قال: أربعون رجلا.[1]

ونلمح في الموقف الاعتراف بالفضل لأهله.. وتقدير لأهل السبق.. كيف لا.. وقرآنهم يدعوهم إلى عدم نسيان فضل أهل الفضل ﴿وَلَا تَنسَوُا۟ ٱلْفَضْلَ بَيْنَكُمْ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ﴾ (البقرة: 237).. إن مجتمعًا يقر له بهذه النفسية المستوية لن يدع للصراع فيه مكان، والحقوق الأدبية والمعنوية محفوظة.. ومعترف بها في النفوس والعقول.

***

(1) سيرة ابن هشام ج 21 ص 415، والبداية والنهاية لابن كثير ص 152 ج 3. نقلاً عن خاتم النبيين – الإمام محمد أبو زهرة – المجلد الأول، دار الكتاب العربي ج.م.ع. ص 419 / 440..



روشتة نبوية
في الإدارة والتنمية البشرية

1. تذكر أن نجاح فكرتك ورسالتك متوقف على الإيمان بها والحماسة لها.
2. تأمل لغة خطابك.. ووظفها في ضوء ظروفك محدثك.
3. اربط القلوب بخالقها.. وحفزها بالإيمان.. وتذكر أن عطاءك المادي لن يسع الآخرين.
4. تعرف على الآخرين.. ووظف طاقاتهم وإمكانياتهم في الموقع والمكان المناسب.
5. أصدق الله في سعيك.. وحفز كل قواك الروحية والداخلية للنجاح والتميز.
6. تذكر آدب الحوار ولا تلقى الإساءة بإساءة.. وكن عف اللسان.
7. اجتهد في استيعاب المغضب.. سر به في طريق الهدوء قبل عرض رسالتك.
8. تعلم قراءة الوجوه.. ودلائل التواصل الفعال مع الآخرين.

9. لا تتلكأ كن مبادئًا ومبادرًا.. طالما تبين لك وجه الحق والصواب.
10. وجه دعوتك ورسالتك إلى أصحاب القرار.. وقادة الرأي.
11. اترك وراءك أثراً صالحاً.. واعترف لأصحاب الفضل والسبق بفضلهم وسبقهم.

***

الحلقة الثالثة

موعد .. ولقاء

(وعلى الوفاء التقينا)

إن روح اليقين والفداء والاستبسال سادت هذا الجمع وتمشت في كل كلمة قيلت، وبدا أن العواطف الفائرة ليست وحدها التي توجه الحديث أو تملي العهود.. كلا، فإن حساب المستقبل روجع مع حساب اليوم، والمغارم المتوقعة نظر إليها قبل المغانم الموهومة.

مغانم؟

أين موضع المغانم في هذه البيعة؟

لقد قام الأمر كله على التجرد المحض والبذل الخالص.

هؤلاء السبعون مَثل لانتشار الإسلام، عن طريق الفكر الحر والاقتناع الخاص.

فقد جاءوا من يثرب مؤمنين أشد الإيمان.. وملبين داعي التضحية، ومع أن معرفتهم بالنبي ﷺ، كانت لمحة عابرة. غبرت عليها الأيام وكان الظن بها أن تزول.

لكننا لا يجوز أن ننسى مصدر هذه الطاقة المتأججة من الشجاعة

والثقة..إنه القرآن الكريم!!

ولئن كان الأنصار قبل بيعتهم الكبرى لم يصحبوا الرسول إلا لمامًا، إن الوحي المشع من السماء. أضاء لهم الطريق. وأوضح الغاية"(1)

* * *

حافظ على فكرتك حتى تنضج وتستوي على سوقها

أثمر سعي مصعب ومن معه.. أخذوا بالأسباب.. وهيأ الله لهم سبل النجاح.. وانساحت الفكرة تغزو القلوب.. تعيد بوصلتها إلى خالقه.. آنس الناس في الدين الجديد راحة.. وطفق (مصعب) و (سعد بن زرارة) يتبعهم جماعات من الأوس والخزرج قد أسلموا.. سبعون رجلاً هم بدء الفيض.. وكان معهم آخرون كانوا لا يزالون على وثنيتهم، ولم يذوقوا بشاشة الإسلام.. ومنهم (عبد الله بن أبي بي سلول) الذي ضاق صدره بالرسالة والدعوة.. وأحس بتهديدها له.... وقد كان الموقف يقتضي الحذر والرعاية.. فقريش تدبر أمرها وتترقب، وهي تحس أن شيئًا يدار من خلف ظهرها من ناحية... والمشركون الذين يصحبون الأوس والخزرج من ناحية أخرى.

ولذلك كان رسول الله ﷺ يقول لوفد الأوس والخزرج عندما التقى بهم في العقبة "ليتكلم متكلمكم، ولا يطل الخطبة، فإن عليكم

(1) فقه السيرة، محمد الغزالي، دار الدعوة للطباعة والنشر والتوزيع.. 1409 هـ - 1989 م ص 178.

من المشركين عينًا، وإن يعلموا يفضحوكم".

كما أن الرسول ﷺ لم يلتق بهم في أول حضورهم بل ضرب لهم موعدًا في أيام (منى).

***

تذكر أن الأعمال تنجح بالتخطيط العميق والتنفيذ الدقيق

ويحكي (كعب بن مالك) فيقول "خرجنا إلى الحج وواعدنا رسول الله ﷺ بالعقبة في أواسط أيام التشريق، فلما فرغنا من الحج، وكانت الليلة التي واعدنا رسول الله ﷺ.. وكنا نكتم من معنا من قومنا من المشركين.

فنمنا تلك الليلة في قومنا في رحالنا، حتى إذا مضى ثلث الليل خرجنا من رحالنا لميعاد رسول الله ﷺ نتسلل تسلل القطا مستخفين، حتى اجتمعنا في الشِعب عند العقبة ونحن ثلاث وسبعون رجلاً، ومعنا امرأتان.

ولنتأمل سويًا إجراءات الحماية لهذا اللقاء.. فالتحذير من الرسول ﷺ خشية أن ينكشف موقفهم لكلا الفريقين كان واضحًا، ولم يشعر بهم من كان معهم.. وهذا يشير إلى التزامهم الكتمان في الفعل والحركة عن الباقين.. والموعد ليس في الأيام الأولى.. بل بعد إتمام مناسكهم وقبل عودتهم إلى بلادهم..واللقاء بعد مضي ثلث الليل الأول وأسلوب الخروج في تخفي وحذر شديد، فكان يتسللون الرجل والرجلين حتى تم عددهم ثلاثة وسبعين رجلاً.. ومعهم امرأتان وهما (نسيبة بنت كعب) من بني النجار و(أسماء بنت

عمر) من بني سلمة.. كما أن رسول الله ﷺ يأمرهم ألا ينبهوا في ذلك الوقت نائمًا ولا ينتظروا غائبًا.

***

الخلاف في الرأي والاعتقاد

لا يمنع مناصرة الصديق والصاحب وتقديمه بما يستحقه.

.. وغريب أن يصحب النبي ﷺ في هذا اللقاء (العباس بن عبد المطلب).. وهو يومئذ على دين قومه.. فإن الجاهلية لم تعدم كل الإيجابيات لديهم.. وقد كانت هذه النقاط المضيئة هي التي يحاول الإسلام أن يبني عليها ويزكيها ويرفع من شأنها.. وقد صحبه ليتوثق له.. ويطمئن على نصرته.. وقد قال لهم:

" يا معشر الخزرج إن (محمدًا) منا حيث قد علمتم، وقد منعناه من قومنا، ممن هم على مثل رأينا فيه فهو في عز من قومه، ومنعة في بلده، وإنه قد أبى إلا الانحياز إليكم، واللحوق بكم، فإن كنتم ترون أنكم وافون بما دعوتموه إليه، ومانعوه مَن خالفه، فأنتم وما تحملتم من ذلك، وإن كنتم ترون أنكم مسلّموه وخاذلوه بعد الخروج إليكم، فمن الآن فدعوه، فإنه في عزة ومنعة من قومه وبلده."

وعندئذ قال قائل الأوس والخزرج: قد سمعنا ما قلت، فتكلم يا رسول الله، فخذ لنفسك ولربك ما أحببت.

فتكلم رسول الله ﷺ وبايعهم كما في رواية (الإمام أحمد) على

"السمع والطاعة في النشاط والكسل، والنفقة في العسر واليسر، وعلى الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، وعلى أن نقول في الله لا تأخذنا فيه لومة لائم، وعلى أن ننصر رسول الله ﷺ إذا قدم علينا يثرب، مما نمنع به أنفسنا وأزواجنا ولنا الجنة".

.. وقبل أن نستعرض معًا ما دار أثناء البيعة.. نبدي الإعجاب بـ (العباس بن عبد المطلب) وهو يقدم النبي ﷺ التقديم الحسن الذي يستحقه وهو ما ينبغي أن يكون قدوة في تقديم كل ذي شأن.

.. فأخذ (البراء بن معرور) بيده ﷺ وقال: " نعم فوالذي بعثك بالحق لنمنعنك مما نمنع به أزرنا (نساءنا)، فبايعنا يا رسول الله فنحن والله أبناء الحروب ورثناها كابرًا عن كابر".

* * *

من أدوات التفكير الفعالة

مراعاة «النتائج المنطقية وما يترتب عليها»

ويحاول (العباس بن عبادة) تبصيرهم بحقيقة ما يبايعون عليه.. فإن لكل موقف في الحياة نتائج تترتب عليه.. ولابد أن يستبصرها الإنسان أولاً ويحسب حساباته جيدًا، لا سيما في الأمور الهامة من حياته فلا تجرفه حماسة مؤقتة لا يجدها عندما تبدو عواقب الأمور.

وذكرهم بقوله: "إنكم تبايعون على حرب الأحمر والأسود، فإن كنتم ترون أنكم إذا نُهكت أموالكم مصيبة وأشرافكم قتلاً أسلمتموه

فمن الآن، فهو والله إن فعلتم خزي الدنيا والآخرة، وإن كنتم ترون أنكم وافون له بما دعوتموه إليه، على نهكة المال وقتل الأشراف فخذوه، فهو والله خير الدنيا والآخرة، قالوا: فإنا نأخذه على مصيبة الأموال وقتل الأشراف" وما أراد (العباس) رضي الله عنه

بمقالته تلك إلا أن يشد العقد لرسول الله ﷺ في أعناقهم[1]

إننا في حاجة إلى التربية على هذه الأداة من أدوات التفكير.. بحاجة إلى أن نتريث ونتعقل.. ونخطو بحساب.. ونعرف أن لكل عمل نتيجة سواء على المستوى الشخصي والجماعي.. وأن الإنسان لابد أن يفكر في عواقب ما يفعل قبل أن يقدم عليه حتى لا تصبح حياته خبط عشواء..

"فالمستسهل كالمستصعب للأمر لا ينجز شيئًا، ولا يفلح إلا من أدرك الصعوبات والجهد الكافي الذي عليه بذله"[2]

***

كنا واضحًا وشفافًا في اتفاقك مع الآخرين

.. وهنا يُطرح رأي جديد. ونظرة جديدة تعلمنا أن نشترط لأنفسنا في الاتفاق بما نراه صالحا لنا ومتناسبًا مع ما نراه وأن نتمتع بالشفافية التي توثق الارتباط.. فإن الرجوع عن أمر بدا للمتعاقدين أنه لا يوضح

(1) السيرة النبوية في ضوء القرآن والسنة، د. محمد بن محمد أبو شهبية – الجزء الأول، دار القلم دمشق – سورية – الطبعة السابقة 1424 هـ – 2003 م ص 441.

(2) هدي السيرة النبوية في التغيير الاجتماعي – المرجع السابق ص 125

أهداف الآخر.. خير من الولوج فيه ثم تبين بعد ذلك أن أحدهما أو كلاهما لم يتعرف طبيعة ما يتعاقد عليه.

(أبو هيثم بن التياهان) يقول: "يا رسول الله، إن بيننا وبين الرجال حبالاً وإنا قاطعوها (يعني اليهود) فهل عصيت إن قبلنا ذلك، ثم أظهرك الله أن ترجع إلى قومك وتدعنا؟

فتبسم رسول الله ﷺ، ثم قال: بل الدم الدم، والهدم الهدم، أنا منكم وأنتم مني، أحارب من حاربتم، وأسالم من سالمتم.

***

في تعاملك مع الآخرين تعامل بقاعدة

(وفاء بوفاء)..

وهل جزاء الإحسان إلا الإحسان؟

.. إن كل طرف اشترط لنفسه..أبدى ما يريده من الآخر.. هم قبلوا أن يحموا رسول الله ﷺ ويمنعوه.. ورسول الله ﷺ وعدهم الجنة.

فإذا أقبل عليك من أمامك يمشي فأتيه أنت هرولة.. إن اتفاقًا مثل هذا لم تحضره الدنيا بصغائرها.. يطمئنهم فيه رسول الله ﷺ على الوفاء..

وآفة ما يتفق الناس عليه أن كلاهما أثناء الاتفاق يضمر شيئًا في نفسه، وينظر إلى الطرف الآخر على أنه مرحلة يخطو عليها ثم سرعان ما يتفرقا.. ولذلك لا يبارك الله هذا الاتفاق حتى وإن ظن أحدهما أنه

يخدع الآخر ويستخدمه لمرحلة ما..

ورسول الله ﷺ يذكرنا أن الوفاء حاكم.. وأن العهد والوعد صنوان للعلاقات السليمة.. والتواصل الفعال.

* * *

كن منظمًا في ذاتك وطريقة أدائك حتى لا تتشعب بك الأمور

يقول الشيخ محمد الغزالي..

.. وقال (كعب): وقد قال رسول الله ﷺ: "أخرجوا إليَّ منكم اثني عشر نقيبًا يكونون كفلاء على قومهم بما فيهم"، فأخرجوا منهم تسعة من الخزرج وثلاثة من الأوس.

ثم قال رسول الله ﷺ للنقباء: "وأنتم على قومكم بما فيهم كفلاء ككفالة الحواريين لعيسى بن مريم، وأنا كفيل على قومي" يعني المهاجرين. قالوا: نعم فكان هذا إلزامًا من الرسول ﷺ لهم، والتزامًا منه لهم.

إن رسول الله ﷺ يخط بذلك منهجًا في إدارة وتنظيم الأمور.. والتفويض الجيد في الاختصاصات والمهام.. وما يتتبعه اختيار النقباء من الشورى والتواصل واتخاذ القرار قبل رفعه للنبي ﷺ...

..إن الفوضى وتمييع الأمور لا يعرفها الإسلام.. ومن الجدير بالعمل الإسلامي أن يدرك هذه اللفتات وأن يعيد النظر في أدائه.. بما يحقق له مرونة الأداء.. وفعالية التنظيم.

"ويؤخذ أيضًا من اختيار النقباء درسان..

الأول: أن الرسول ﷺ لم يعين النقباء إنما ترك اختيارهم إلى الذين بايعوا، فإنهم سيكونون عليهم مسئولين وكُفلاء، والأولى أن يختار الإنسان من يكفله ويقوم بأمره، وهذا أمر شورى،وأراد الرسول ﷺ أن يمارسوا الشورى عمليًا من خلال اختيار نقبائهم، ويومها لم يكن للمسلمين دولة، لكن الإسلام أراد أن تكون حياة المسلمين كلها شورى سواء كانت لهم دولة أو لم يكن دولة.. قال تعالى: ﴿وَأَمْرُهُمْ شُورَىٰ بَيْنَهُمْ﴾ (الشورى: 38).

فهذه الآية مكية وتوجب أن تكون حياة الجماعة الإسلامية مبنية على الشورى.

الدرس الثاني: التمثيل النسبي في الاختيار، من المعلوم أن الذين حضروا البيعة من الخزرج أكثر من الذين حضروا البيعة من الأوس، ثلاثة أضعاف من الأوس بل يزيدون، ولهذا نجد أن النقباء الذين اختارهم أهل بيعة العقبة من الخزرج ثلاثة أضعاف الذين اختيروا من الأوس، فكانوا ثلاثة من الأوس وتسعة من الخزرج، لأن الخزرج كما علمت كانوا أضعاف الأوس"[1]

❊❊❊

(1) السيرة النبوية – دراسة تحليلية.. د. محمد بن عبد القادر أبو فارس.. دار الفرقان، الطبعة الثانية 1422 هـ – 2001. عمان – الأردن.



تدرج في خطواتك واحذر الاندفاع والحماس غير المدروس

.. وقد كانت حماسة الأنصار لهذه البيعة شديدة، وبعضهم أراد تنفيذها، ومحاربة قريش في عقر دارهم.. فقد قال (العباس بن فضلة) الذي دعاهم إلى استبصار الأمور وإدراك عواقبها:

"يا رسول الله، والذي بعثك بالحق، إن شئت لنميلن على أهل منى عذابًا بأسيافنا، فقال رسول الله ﷺ:" لم نؤمر بذلك، ولكن ارجعوا إلى رحالكم".

.. فهو إذن يدعونا إلى التدرج في الخطوات.. وعدم استعجال النتائج...فإن لكل خطوة وقتها المناسب.. الذي إن تأخرت عنه كانت قرارًا صحيحًا في وقت خطأ..

وهو منهج فعال في معالجة الأمور والتعامل معها بهدوء وتريث ريثما يحين وقتها.. وصادق هذا المنهج انضباطًا والتزامًا من مبدي الاقتراح.

* * *

إذا أخذت بالأسباب.. فدع الأمور لرب الأسباب

ورغم الحيطة والحذر.. واجتهاد النبي ﷺ في كتمان هذا الأمر فإن قريش قد علمت به..

وفي الصباح غدت عليهم جُلّةُ قريش(أي كبراؤهم)، حتى جاؤوهم في منازلهم، قالوا: يا معشر الخزرج، إنه قد بلغنا أنكم قد جئتم إلى صاحبنا هذا (يقصدون محمد ﷺ)، تستخرجونه من بين أظهرنا، وتبايعونه على حربنا،وإنه والله ما من حي من العرب أبغض إلينا من أن

تنشب الحرب بيننا وبينهم منكم.

قال: فانبعث من هناك من مشركي قومنا (أهل يثرب) يحلفون، ما كان من هذا شيء وما علمناه.

وتحسس أهل مكة الخبر فوجدوه صحيحًا.. فخرجوا في طلب القوم، فأدركوا (سعد بن عبادة)و(المنذر بن عمرو).

فأما (المنذر) فأعجز القوم، وأما (سعد بن عبادة) فأخذوه فربطوا يديه إلى عنقه بالحبل الذي يشد به الرحل، ثم أقبلوا به حتى أدخلوه مكة يضربونه ويجذبونه من مقدم رأسه، وكان ذا شعر كثير ولم يخلصه من بين أيديهم إلا (جبير بن مطعم) و(حارث بن حرب بن أمية)، لأنه كان يجير تجارتهما ويمنعهم من أن يظلموا بيثرب.

***

إذا أرت لرسالتك النجاح فاحرص على تمثيل جميع شرائح المجتمع لها

.. وكما بايع الرسول ﷺ الرجال فإنه قد بايع النساء أيضًا رغم أن عددهن كان صغيرًا.. وكان من الممكن أن يبدأ عهد الدعوة بالرجال منفردين ثم يلحق بهم النبي ﷺ النساء؛ ولكنه ﷺ الحريص على تكريم المرأة.. وإنزالها منزلتها الحقيقية في المجتمع كمشاركة وفعالة..

.. وقف (عربة بن عمر) بعد أن بايع الرسول الرجال يقول: "يا رسول الله ها هنا امرأتان جاءتا تبايعنك فقال رسول الله ﷺ: بايعتهما على ما بايعتكم عليه، إلا أني لا أصافح النساء".

***

روشتة نبوية
في الإدارة الذاتية والتنمية البشرية

1. حافظ على فكرتك.. واحمها حتى تنضج وتستوي على سوقها.
2. الخلاف في الرأي والاعتقاد لا يمنع مناصرة الصديق والصاحب وتقديمه بما يستحقه.
3. تذكر أن الأعمال تنجح بالتخطيط العميق.. والتنفيذ الدقيق.
4. من أدوات التفكير الفعال "مراعاة النتائج المنطقية وما يترتب عليها من أحداث".
5. كن واضحًا وشفافًا في اتفاقك مع الآخرين
6. في تعاملك مع الآخرين تعامل بقاعدة "وفاء.. بوفاء.. وهل جزاء الإحسان إلا الإحسان".
7. كن منظمًا في ذاتك وطريقة أداءك حتى لا تتشعب بك الأمور(التفويض الجيد).
8. تدرج في خطواتك واحذر الاندفاع والحماس غير المدروس.

9. إذا أخذت بالأسباب.. فدع الأمور لرب الأسباب وحسبك إفراغ وسعك وبذلك أقصى إمكانياتك.
10. إذا أردت لرسالتك النجاح فاحرص على تمثيل شرائح المجتمع لها.

* * *

الحلقة الرابعة

تضحيات تصنع النجاح

الضيق يعقبه الفرج.. والليل يعقبه النهار.. فقد أذن الله لساعات الليل التي أحكمت قبضتها أن تنفك قليلاً..

..فالمسلمون أصبح لهم مأوىٍ بديل يتجمعون فيه.. في الوقت الذي يحسب فيه المشركون لهذا العمل ألف حساب خشية أن تقوى شوكتهم وترتد إليهم.

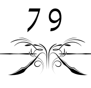
فبالأمس كان (محمدًا) ﷺ بينهم يحكمون قبضتهم عليه.. ويفرقون الأتباع من حوله.. ولكن الأيام ستتغير وسيصبح بعيدًا عن متناول الأيدي.

.. ومن ناحية أخرى فإن الناس ستتعامل معه تعامل المظلوم المطرود المنتصر.. وستتعاطف معه وتهفو لحديثه إيمانًا به أو فضولاً في التعرف عليه.

ومن ثم كان قرار قريش أن تحاول عرقلة هذه الخطوة.. فأقبلت على المسلمين تكيل إليهم الضربات.. كعادة من يوقن بالهزيمة فإن يخبط بلا هوادة خبط عشواء.

"ولذلك اشتد إيذاءهم على المسلمين الذين بين ظهرانيهم لما رأوهم يخرجون إلى القوة يتجمعون به، ولم يخرجوا فارين بدينهم، كما خرجوا في هجرة الحبشة مرتين، بل هم في هذه المرة يخرجون ليجمعوا قوة يستعصمون بها بتوفيق الله تعالى وحمايته.

وذلك هو الفرق الواضح بين هجرتي الحبشة وهجرة النبي ﷺ،



ولذلك لم تسترعهم هجرتا الحبشة، بل أثارت إشفاق بعض قريش كـ (عمر بن الخطاب)ﷺ، كما ذكرنا، أما الهجرة إلى يثرب، فلقد أزعجتهم، وأثارت غضبهم، وإن كان ثمة إشفاق فعلى أنفسهم لا على غيرهم"[1]

وفي المقابل فإن بشائر النصر بدأت تتوالى سماتها على المؤمنين" وبدا لهم أن الضيق سيعقبه الفرج.

***

التهيئة والاستعداد النفسي لرحلة الهجرة..

.. إن ترتيب أمر المعايش.. الانتقال من مكان إلى مكان لا يصح إلا بتهيئة تجعل كل مسلم يرتب أدواته.. الأمر الذي يدعونا إلى التهيئة النفسية والاستعداد لتحمل أمر صعب وجلل، لا سيما إن كان يخاطب الناس بشكل عام وليس أفرادًا..

روى البخاري ومسلم بطرق مختلفة عن رسول الله ﷺ قال "رأيت في المنام أني أهاجر إلى أرض بها نخل، وذهب وهمي إلى أنها اليمامة أو هجر، فإذا هي يثرب".

وروى (الزهري عن عروة بن الزبير) عن أم المؤمنين (عائشة) رضي الله عنها أنها قالت قال رسول الله ﷺ وهو يومئذ بمكة المكرمة للمسلمين: "قد أُريت دار هجرتكم، أُريت سبخة ذات نخل بين لابتين".

فهاجر من هاجر قِبل المدينة حين ذكر ذلك رسول الله ﷺ، ورجع

(1) المرجع في السيرة النبوية (خاتم النبيين) المجلد الأول، الإمام محمد أبو زهرة، دار الفكر العربي 1425 هـ / 2004 م ص 447 غير معروف رقم الطبعة.

إلى المدينة من كان هاجر إلى الحبشة من المسلمين. ثم تحول بعد فترة هذا التمهيد والاستعداد النفسي إلى إذن صريح بقول رسول الله ﷺ "إن الله تعالى قد جعل لكم إخوانا ودارًا تأمنون بها".

وأصبح فرضًا على كل مسلم قادر أن يسهم في بناء هذا الوطن الجديد، وأن يبذل جهده في تحصينه ورفع شأنه، وأصبح ترك المدينة - بعد الهجرة إليها - نكوصًا عن تكاليف الحق، وعن نصرة الله ورسوله، فالحياة بها دين، لأن قيام الدين يعتمد على إعزازها.[1]

وليست الهجرة انتقال موظف من بلد قريب إلى بلد ناء، ولا ارتحال طالب قوت من أرض مجدبة إلى أرض مخصبة.

إنها إكراه رجل آمن في سربه، ممتد الجذور في مكانه، على إهدار مصالحه والتضيحة بأمواله والنجاة بشخصه فحسب، وإشعاره وهو يصفي مركزه بأنه مستباح منهوب، قد يهلك في أوائل الطريق أو نهايتها. وبأنه يسير نحو مستقبل مبهم، لا يدري ما يتمخض عنه من قلاقل وأحزان، ولو كان الأمر مغامرة فرد بنفسه لقيل: مغامر طياش، فكيف وهو ينطلق في طول البلاد وعرضها، يحمل أهله وولده؟ وكيف وهو بذلك رضي الضمير، وضاء الوجه؟!

إنه الإيمان الذي يزن الجبال ولا يطيش ! وإيمان بمن؟

بالله الذي له ما في السماوات وما في الأرض، وله الحمد في الأولى والآخرة، وهو الحكيم الخبير.

***

(1) فقه الدعوة، محمد الغزالي، المرجع السابق ص 181.

اكتشف المناطق الجميلة في ذاتك وقدمها نموذجًا للآخرين

... وكشأن النار التي تحيط بالذهب.. فتنقيه من شوائبه وتظهره على أحسن وأجمل صورة.. تنقل إلينا كتاب السيرة عن المناطق الجميلة التي اكتشفها الحدث العظيم في نفوس الصحب الكريم والذي يشير إلى أن الإيمان يحيي في النفس مكامن القوة والتفرد والتغلب على الصعاب ويكتشف مناطق لم يكن يعرفها الإنسان في ذاته. أو لم يجربها بعد.

... يروي (ابن هشام) في سيرته أن (أبا سلمة) ﵁ لما أراد أن يهاجر ومعه زوجته (أم سلمة) وولده (سلمة) في حجر زوجه، اعترض طريقه (بنو المغيرة) (قبيلة أم سلمة) وقالوا له: هذه نفسك قد غلبتنا عليها، أرأيت صاحبتنا هذه علام نتركك تسير فيها في البلاد؟ فنزعوا خطام البعير من يده، وأخذوا زوجته منه.

وغضب (بنو عبد الأسد) (قبيلة أبي سلمة) وقالوا: والله لا نترك ابننا عندها إذ نزعتموها من صاحبنا، فتجاذبوا الطفل (سلمة) حتى خلعوا يده، ثم انطلقوا إلى موطنهم وحبس (بنو المغيرة) (أم سلمة) عندهم، وانطلق (أبو سلمة) زوجها مهاجرا إلى المدينة تاركًا وراءه زوجته الحبيسة (أم سلمة) وابنه، وقد خلع كتفه عند قومه.

***

تحمل في سبيل رسالتك وستجبر الأيام آلامك

..تخيل معي هذا الإحساس.. زوج وزوجة يتركا الديار.. حيث الاستقرار والآمال.. يفارقا الأرض المنشأ والذكريات.. يغالبا

نفسيهما.. ويتغلبا على كل هذا.. رضا بما عند الله ورسوله.

ويا ليت الآلام تقف عند هذا الحد.. بل تصل إلى ما وصلت إليه كما وضحنا..

فأي ألم.. وأي تضحية تقابله.

ولنكمل معًا رؤية إحساس الأم بفقد وليدها.. وفراق زوجها.. وافتقاد أنسها بالصحب الكريم الذين آمنوا معها برسول الله ﷺ..

تقول (أم سلمة) (فكنت أخرج كل غداة فأجلس بالأبطح، فما أزال أبكي، حتى أمسى سنة أو قريبًا منها، حتى مر بي رجل من بني عمي، أحد بني المغيرة، فرأى ما بي فرحمني)

فقال لبني المغيرة: ألا تخرجون هذه المسكينة، فرقتم بينها وبين زوجها وبين ولدها، قالت: فقالوا لي: الحقي بزوجك إن شئت،

قالت: ورد (بنو عبد الأسد) إليّ عند ذلك ابني، قالت: فارتحلت بعيري، ثم أخذت ابني فوضعته في حجري، ثم خرجت أريد زوجي بالمدينة وما معي أحد من خلق الله، قالت: فقلت أتبلغ بمن لقيت حتى أقدم علي زوجي، حتى إذا كنت بالتنعيم لقيت (عثمان بن طلحة) – أخا بني عبد الدار– فقال لي: إلي أين يا بنت أمية؟:

فقلت: أريد زوجي بالمدينة.

قال: أو ما معك أحد؟

قلت: لا والله، إلا الله وابني هذا.

قال: والله مالك من مُترك.

فأخذ خطام البعير، فانطلق معي يهوي بي، فوالله ما صحبت رجلاً من العرب قط، أرى أنه أكرم منه،، كان إذا بلغ المنزل أناخ بي، ثم استأخر عني، حتى إذا نزلت استأخر ببعيري، فحط عنه، ثم قيده في الشجرة، ثم تنحى عني إلى شجرة، فاضطجع تحتها، فإذا دنا الرواح، قام إلى بعيري فقدمه فرحله، ثم استأخر عني وقال: اركبي، فإذا ركبت واستويت على بعيري أتى فأخذ بخطامه فقاده، حتى ينزل بي، فلم يزل يصنع ذلك بي حتى أقدمني المدينة، فلما نظر إلى قرية (بني عمرو بن عوف) بقباء، قال: زوجك في هذه القرية، فادخليها على بركة الله، ثم انصرف راجعًا إلى مكة.[1]

❋❋❋

كن صاحب إصرار على تحقيق هدفك وأمانيك

وفي القصة دلائل على إصرار الإنسان على بلوغ هدفه.. وعدم نسيانه فـ (أم سلمة) تستعمل سلاح المرأة (البكاء) سنة كاملة أو قريبا منها.. حتى يرق لها قومها..

وتخيل معي إذا غاب عن هذه المرأة إصرارها فماذا كانت ستجني سوى افتقاد الابن والرفيق؟

ولكنها كانت تجدد رجاءها في قلبها كل يوم حتى حانت اللحظة التي هيأ الله لرجائها في قلب قومها مكان.

❋❋❋

(1) السيرة النبوية لابن هشام، (ج1 / ص 469 – 472).

تمتع بالخلق النبيل والشهامة والنخوة

.. وفي القصة يظهر خلق (عثمان بن أبي طلحة).. وهو يعينها على الطريق، حتى تبلغ رسالتها وتلتقي بزوجها فيلتئم الشمل ويجتمع الذين فرقهم الظلم والجور الجاهلي.

وقد يجمع الله الشتيتين بعد
أن يظنان كل الظن أن لا تلاقيا

وقد علمتنا (أم سلمة) رضي الله عنها كيف يستعمل الإنسان خطة اللا عنف حتى تهيئ الأقدار له طريقا وتيسر له سبلاً..

.. وموقف (عثمان بن أبي طلحة).. موقف دفعته النخوة والغيرة والشهامة إلى أن يقدم عليه.. وأوصلها إلى القرية التي يقطنها زوجها.. ورجع إلى مكة كما تحكي الرواية.

لكني أؤمن أن رجع بجسده.. لكن فكره لم يرجع.. اعتقد أن نوازع عديدة تحركت فيه.. ماذا يفعل هؤلاء الناس؟!

ولأي شيء يفعلون؟

ما هي رسالتهم التي تجعلهم يضحون إلى هذه الدرجة؟! طوفان من الأسئلة حرك الماء الراكدة في قلبه وفي عقله ريثما تستقر نوازع نفسه.. ويؤمن بما يؤمنون به.. فآمن مع من آمن في أوائل عام الفتح ولنتأمل بعد ذلك ماذا كان موقفه مع النبي ﷺ؟

لقد دفع إليه رسول الله ﷺ وإلى ابن عمه (والد بني شيبة) مفاتيح الكعبة..أقرها عليهم في الإسلام كما كانت في الجاهلية.!!

وفي هجرة (عمر بن الخطاب) ﷺ.. وقد كان المسلمون يهاجرون سرًا، أما هو فكان له شأن آخر ورؤية أخرى عبرت عن قوته وتحديه..

ولندع الإمام (علي بن أبي طالب) ﷺ يحكي لنا كيف هاجر (عمر بن الخطاب) ﷺ قال: "ما علمت أحدًا من المهاجرين هاجر إلا متخفيًا إلا (عمر بن الخطاب) ﷺ فإنه لما همّ بالهجرة تقلد سيفه وتنكب قوسه، وانفض بدنه أي أخرج أسهما من كنانته وجعلها في يديه معدة للرمي بها، واختصر عنزته (حملها مضمومة إلى خاصرته) ومضى قِبل الكعبة، والملأ من قريش بفنائها، فطاف بالبيت سبعًا، ثم أتى المقام فصلى ركعتين، ثم وقف على الحلق واحدة واحدة فقال لهم: شاهت الوجوه لا يرغم الله إلا هذه المعاطس (الأنوف)، من أراد أن تثكله أمه أو ييتم ولده أو ترمل زوجته فليتبعني وراء هذا الوادي، فما تبعه أحد إلا قوم من المستضعفين، علمهم ما أرشدهم إليه ثم مضى لوجهه.[1].

* * *

عبّر عن رؤيتك الذاتية.. وتفهم مثاليتك على المستوى الفردي

واطلب من الآخرين الواقعية الجماعية

... إن موقف الفاروق (عمر) ﷺ بشأن طريقته في الهجرة يعرض لنا للرؤية الذاتية التي عبر بها عن الموقف وفقًا لطاقته وقدراته.. وهو موقف لا يمكن أن يُفرض على الجميع أن يتأسوا به، فقد لا يلائم طاقاتهم وقدراتهم.. وفي ذات الوقت لا يلام عليه القادر عليه.. فلكل

(1) شرح الزرقاني على المواهب اللدنية، (ج 1 / ص 319 – 320) نقلا عن السيرة النبوية (دراسة تحليلية) د. محمد عبد القادر أبو فارس، المرجع السابق ص 272.

طاقة أن تعبر عن نفسها بشرط ألا تجبر الآخرين أن يأتوا بنفس الفعل..

فـ (عمر بن الخطاب) ﷺ في هذا الموقف كان مثاليًا.. إنسانًا يعتز بدينه وإيمانه، قوي الشكيمة.. قوي المنعة.. فلماذا لا يتحرك بهذه الخطوات؟!..

ولا يمكن في ذات الوقت أن نطلب من كل فرد أن يكون مثاليًا.. ولكن مع المجموع فالمطلوب هو الواقعية الجماعية.

* * *

تفهّم الفروق الفردية

.. ويجهد المربي الفعال أفراده حين لا يتفهم مفهوم المثالية الفردية ويطالب من معه أن لا يتفرد وأن يتمشي مع المجموع رغم أن طاقته زائدة.. ويجهدهم أيضًا عندما لا يفهم إمكانياتهم ولا يتعامل معهم بواقعية تجعله يقبلهم كما هم، وأن يستحثهم على بذل المزيد الذي يتناسب مع طاقاتهم وقدراتهم.

* * *

إذا كنت ذا رأي فكن ذا عزيمة

وقد كان هاجر مع الفاروق (عمر بن الخطاب) ﷺ (عياش بن ربيعة). ولما قدموا المدينة خرج (أبو جهل بن هشام) وأخوه (الحارث) إلى (عياش بن أبي ربيعة)، وكان ابن عمهما وأخاهما لأمهما حتى قدما المدينة، وكان رسول الله ﷺ لا يزال بمكة، فكلم أبو جهل (عياشًا)، وقال له: إن أمك نذرت أن لا يمس رأسها مشط حتى تراك، ولا تستظل عن شمس حتى تراك، فرقّ لها، فقال له (عمر) ﷺ: إنه والله ما يريدك القوم إلا ليفتنوك عن دينك فاحذرهم، فوالله لو آذى أمك القمل

لامتشطت، ولو قد اشتد عليها حر مكة لاستظلت.

فقال له:أبر قسم أمي، ولي هناك مال فآخذه.

فقال له (عمر) رضي الله عنه: والله إنك لتعلم إني لمن أكثر قريش مالاً فلك نصف مالي، ولا تذهب معهما، ولكنه أبى عليه إلا أن يخرج معهما فقال له: أما إذا قد فعلت ما فعلت فخذ ناقتي هذه فإنها ناقة نجيبة ذلول، فالزّم ظهرها، فإن رابك من القوم ريب فانج عليها.

فخرج عليها معهما، حتى إذا كانوا ببعض الطريق، قال (أبو جهل):

يا ابن أخي -والله- لقد استغلظت بعيري هذا، أفلا تعقبني على ناقتك هذه؟

قال: بلى، فأناخ (عياش)، وأناخا ليتحول عليها، فما استوى بالأرض عدوا عليه، فأوثقاه وربطاه، ثم دخلا به مكة وفتناه، فافتتن، وكان دخولهما به مكة موثقًا، فصارا يقولان: يا أهل مكة، هكذا فافعلوا بسفهائكم كما فعلنا بسفيهنا هذا.

***

تحلّ برقة القلب.. ولين الجانب

ولنتأمل موقف (عمر) رضي الله عنه.. وهو يتسلل إلى عقل (عياش) مقعنًا بوجهة نظره.. ومحذرًا مما يضمره القوم له.... ويعرض عليه أن ينتصف ماله معه.. وأمام إصرار (عياش) على وجهة نظره لا يملك إلا الانصياع.. ولم يتوقف عند ذلك دعمه النفسي ورقة شعوره.. بل يعرض عليه أن يأخذ ناقته حتى يلزم ظهرها إن رابه من القوم شيء..

.. وإذا كان هذا الموقف قد راعنا من (عمر بن الخطاب) رضي الله عنه.. فإن إدراك الموقف بسعة و ترطيب للقلوب إزاء من افتتن يجعلنا نقول أن عفو الله عز وجل أجمل من عفو عباده.. وحنانه أرحب من حنان عباده.

روى ابن اسحاق بسنده عن (عمر) رضي الله عنه قال: فكنا نقول: ما الله بقابل ممن افتتن صرفًا ولا عدلاً ولا توبة، قوم عرفوا الله ثم رجعوا إلى الكفر لبلاء أصابهم، وكانوا يقولون ذلك لأنفسهم، فلما قدم رسول الله صلى الله عليه وسلم المدينة أنزل الله تعالى فيهم، وفي قولنا، وقولهم لأنفسهم:

﴿ قُلْ يَـٰعِبَادِىَ ٱلَّذِينَ أَسْرَفُوا۟ عَلَىٰٓ أَنفُسِهِمْ لَا تَقْنَطُوا۟ مِن رَّحْمَةِ ٱللَّهِ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ يَغْفِرُ ٱلذُّنُوبَ جَمِيعًا ۚ إِنَّهُۥ هُوَ ٱلْغَفُورُ ٱلرَّحِيمُ ﴿٥٣﴾ وَأَنِيبُوٓا۟ إِلَىٰ رَبِّكُمْ وَأَسْلِمُوا۟ لَهُۥ مِن قَبْلِ أَن يَأْتِيَكُمُ ٱلْعَذَابُ ثُمَّ لَا تُنصَرُونَ ﴿٥٤﴾ وَٱتَّبِعُوٓا۟ أَحْسَنَ مَآ أُنزِلَ إِلَيْكُم مِّن رَّبِّكُم مِّن قَبْلِ أَن يَأْتِيَكُمُ ٱلْعَذَابُ بَغْتَةً وَأَنتُمْ لَا تَشْعُرُونَ ﴾ (الزمر: 53 – 55)

فكتبها عمر بيده في صحيفة وبعث بها إلى (هشام بن العاص)، قال (هشام): فلما أتتني جعلت أقرؤها أصعد فيها وأصوب النظر، ولا أفهمها حتى قلت: اللهم فهمنيها، قال: فألقى الله في قلبي أنها إنما أنزلت فينا، وفيما كنا نقول في أنفسنا، ويقال فينا، قال: فرجعت إلى بعيري فركبت عليه ثم لحقت برسول الله صلى الله عليه وسلم وهو بالمدينة.

ونتعجب من جديد من حنان عمره وشوقه لصاحبه وحرصه على أن يعود من جديد لأحضان الدعوة بعد أن تبين عفو الله عز وجل الذي غلب تصورهما ممن قصر أو افتتن.

* * *

التزم بكلمتك التي واعدت عليها الآخرين ما وسعك ذلك

أما امتحان (صهيب) فكان في منطقة أخرى.. يمتحن فيها الكثيرون فيقعون في هذا الامتحان على وجوههم.

فعندما أدركه المشركون في الطريق يريدون منعه من الهجرة فقال لهم: إني شيخ كبير، ولي مال ومتاع، ولا يضركم كنت منكم أو من عدوكم، تكلمت بكلام وأنا أكره أن أنزل عنه، وأنا أعطيكم مالي ومتاعي، واشتري منكم ديني، فرضوا منه وخلوا سبيله، فانصرف راجعًا إلى المدينة فنزل قوله تعالى: ﴿ وَمِنَ ٱلنَّاسِ مَن يَشْرِى نَفْسَهُ ٱبْتِغَآءَ مَرْضَاتِ ٱللَّهِ ۗ وَٱللَّهُ رَءُوفٌۢ بِٱلْعِبَادِ ﴾ (البقرة: 207).

وعند دخول (صهيب) المدينة لقيه (أبو بكر) ﵁ وعن (صهيب).

فقال له: ربح بيعك، فقال لهم (صهيب): وبيعك فلا تخسر، وما ذاك؟ فقال: أنزل الله فيك كذا وكذا وقرأ الآية.[1]

وفي رواية.. فبلغ ذلك رسول الله ﷺ فقال (ربح صهيب.. ربح صهيب)، و (صهيب) يذكرهم بقيمة الكلمة (تكلمت بكلام وأنا أكره أن أنزل عنه).. وفي سبيلها يستعذب التضحية بكل ماله.. ويشتري بمرضاة الله كل ما يملك.

***

(1) التفسير الكبير للفخر الرازي، (ج 5 / ص 204) نقلا السيرة النبوية (دراسة تحليلية) المرجع السابق ص 273 / 274.

حفّز مرؤوسيك واثنِ على الأداء الفعال

ويعلمنا رسول الله ﷺ فن الاستيعاب والتحفيز.. في استقباله لـ (صهيب) مذكرًا إياه بالربح.. إن رسول الله ﷺ وصحبه يقدرون الأداء الفعال ويحفزانه.. ويجبرون خواطر من تحمل في سبيل ذات الله الأذى.

كما أن هذا المشهد في الاستقبال الحسن. والمسح على الآلام يشير إلى الجانب العاطفي في شخصية الرسول ﷺ الذي تفنن في إعادة بناء الثقة والأمل في نفوسهم.

***

تغلب على معوقاتك وعقباتك..ولا تثنيك الاتهامات

وهاجر (عبد الله بن جحش) وأخوه (أبو أحمد) وكان رجلاً ضريرًا وشاعرًا، وتركا الدار خالية، تصفر فيها الريح، قد خربت.. فرآها (عتبة بن ربيعة) على هذه الحال، فقال:

وكل دار وإن طالت سلامتها

يومًا ستدركها الذكباء والحوب.

ثم قال: أصبحت الدار خلاء من أهلها، فقال (أبو جهل للعباس): هذا من علم ابن أخيك، فرق جماعتنا، وشتت أمرنا، وقطع بيننا..

(وأبو جهل) بهذا الكلام تبرز فيه طبائع الطغاة كاملة.. فهم يجرمون ويرمون الوزر على أكتاف غيرهم، ويقهرون المستضعفين، فإذا أبو الاسكتانة، فإباؤهم علة المشكلات ومصدر القلاقل.. !![1]

(1) فقه السيرة – محمد الغزالي – المرجع السابق ص 183.



روشتة نبوية
في الإدارة والتنمية البشرية

1. إذا أردت لمجموع أن يطبق أفكارك ويتحرك بها، فهيئ الآذان والأسماع والقلوب لها حتى يرتبون شئونهم.
2. اكتشف المناطق الجميلة في ذاتك.. وقدمها نموذجًا للآخرين.
3. تحمل في سبيل رسالتك.. وستجبر الأيام آلامك.
4. كن صاحب إصرار على تحقيق أهدافك وأمانيك حتى تؤثر في الآخرين، ويصبح لك في قلوبهم مكانًا.
5. تمتع بالخلق النبيل والنخوة والشهامة.
6. عبر عن رؤيتك الذاتية.. وتفهم مثاليتك على مستواك الفردي ولا تقصر الآخرين عليها.
7. تفهّم الفروق الفردية.
8. إذا كنت ذا رأي، فكن ذا عزيمة ولا تتردد فلربما أخطأت الفرص الثمينة.
9. تحل برقة القلب.. وصفاء المشاعر.. ولين الجانب.
10. التزم بكلمتك التي واعدت عليها الآخرين ما وسعك ذلك.
11. قم بتحفيز مرؤوسيك واثن على الأداء الفعال لهم.
12. تغلب على معوقاتك وعقباتك ولا تثنيك الاتهامات.

فهرس المحتويات

ملامح المنهج النبوي في الإدارة الذاتية.. والتنمية البشرية 5
(1) مقدمة الملامح 7
الإهداء 7
ولنا في البدء كلمة.. 8
الحلقة الأولى: امتلك هدفًا 17
التحديات والمشكلات جزء من طريقك 20
تحسس الطريق إلى قلب محدثك 22
توظيف الطاقات والاستئناس بالخبرات 22
تعرف على ثوابتك ولا تتخل عنها.. 23
وسع مجال إدراكك 29
ابدأ بالمتفق عليه 29
كن شفافاً وصادقاً في حديثك 30
التفكير الفعال والتعرف على عواقب الأمور ونتائجها 31
الأمل الواسع والثقة فى نصر الله 31
قدر الآخرين وأنصت إليهم 32
دقة التقدير ومتى تبادر ومتى تتريث؟؟ 33

سَوق فكرتك لقادة الرأي 34
تحل بأدب الحوار 35
استثمر الأحداث في التبشير برسالتك 36
أتقن عملك ولن يضيع الله جهدًا 38
روشتة نبوية 39
في الإدارة والتنمية البشرية 39
الحلقة الثانية: مقومات نجاح الفكرة 41
تأمل لغة خطابك ووظفها في ضوء ظروف محدثك 44
اربط القلوب بخالقها.. وحفزها بالإيمان لأن عطاءك المادي لن يسع الآخرين 45
تعرّف على الآخرين ووظف طاقاتهم وإمكانياتهم في المكان المناسب 46
أصدق الله في سعيك 51
تذكر أدب الحوار، وكن عف اللسان 52
اجتهد في استيعاب المغضب 52
تعلّم قراءة الوجوه.. ودلائل التواصل الفعال مع الآخرين 53
لا تتلكأ كن مبادئًا ومبادرًا.. طالما تبين لك وجه الحق الصواب 54
وجّه دعوتك ورسالتك إلى أصحاب القرار وقادة الرأي 55
اترك وراءك أثرًا صالحًا واعترف لأصحاب الفضل والسبق بفضلهم وسبقهم 55
روشتة نبوية 58

في الإدارة والتنمية البشرية 58
الحلقة الثالثة: موعد.. ولقاء 61
(وعلى الوفاء التقينا) 61
حافظ على فكرتك حتى تنضج وتستوي على سوقها 64
تذكر أن الأعمال تنجح بالتخطيط العميق والتنفيذ الدقيق 65
الخلاف في الرأي والاعتقاد لا يمنع مناصرة الصديق والصاحب وتقديمه بما يستحقه 66
من أدوات التفكير الفعالة مراعاة النتائج المنطقية وما يترتب عليها 67
كنا واضحًا وشفافًا في اتفاقك مع الآخرين 68
في تعاملك مع الآخرين تعامل بقاعدة 69
كن منظمًا في ذاتك وطريقة أدائك حتى لا تتشعب بك الأمور 70
تدرج في خطواتك واحذر الاندفاع والحماس غير المدروس 72
إذا أخذت بالأسباب.. فدع الأمور لرب الأسباب 72
إذا أرت لرسالتك النجاح فاحرص على تمثيل جميع شرائح المجتمع لها 73
روشتة نبوية 74
في الإدارة الذاتية والتنمية البشرية 74
الحلقة الرابعة: تضحيات تصنع النجاح 77
التهيئة والاستعداد النفسي لرحلة الهجرة.. 80
اكتشف المناطق الجميلة في ذاتك وقدمها نموذجًا للآخرين 82

تحمل في سبيل رسالتك وستجبر الأيام آلامك 82
كن صاحب إصرار على تحقيق هدفك وأمانيك 84
تمتع بالخلق النبيل والشهامة والنخوة 85
عبّر عن رؤيتك الذاتية.. وتفهم مثاليتك على المستوى الفردي
واطلب من الآخرين الواقعية الجماعية 86
تفهّم الفروق الفردية 87
إذا كنت ذا رأي فكن ذا عزيمة 87
تحلّ برقة القلب.. ولين الجانب 88
التزم بكلمتك التي واعدت عليها الآخرين ما وسعك ذلك 90
حفّز مرؤوسيك واثنِ على الأداء الفعال 91
تغلب على معوقاتك وعقباتك..ولا تثنيك الاتهامات 91
روشتة نبوية في الإدارة والتنمية البشرية 92